УДК 657.37(470+571)(075.8)
ББК 65.053.011(2Рос)я73-1
А64

Авторы:
Е.И. Бородина (глава 5), *Н.В. Володина* (глава 4), *Л.А. Дроздова* (глава 10), *О.В. Ефимова* (главы 3, 6, 7, 8, 9), *М.В. Мельник* (введение, главы 1, 2), *Г.Н. Соколова* (глава 11)

Рецензенты:
В.Д. Новодворский - доктор экономических наук, профессор Всероссийского заочного финансово-экономического института;
Т.В. Шимоханская — кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой Московской академии экономики и права;
Н.Д. Дмитракова — кандидат экономических наук, профессор, зав. кафедрой Всероссийской государственной налоговой академии

Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / [Е. И. Бородина и др.] ; под ред. О. В. Ефимовой и М. В. Мельник. — 4-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство «Омега-Л», 2009. — 451 с. : табл. — (Высшее финансовое образование).
ISBN 978-5-370-01624-0
I. Ефимова, Ольга Владимировна, ред.

Агентство CIP РГБ

В учебном пособии показана роль финансовой отчетности в формировании информации, необходимой для принятия стратегических и тактических управленческих решений. Определены требования к финансовой отчетности, которые предъявляются разными пользователями, и обоснованы направления обеспечения ее достоверности и информативности на основе анализа форм отчетности и подготовки пояснений и дополнений. Раскрыты основные тенденции изменения формата и анализа отчетности, характерные для современного этапа развития экономики. Приводятся требования к отчетности, которые предъявляются МСФО. Большое внимание уделено анализу качества финансовых результатов и имущественного состояния организации, что особенно важно для прогнозирования будущих результатов деятельности.

Предназначено студентам, аспирантам, а также практическим работникам — бухгалтерам и менеджерам, предпринимателям и руководителям организаций.

© Коллектив авторов, 2004
© Коллектив авторов, 2008, с изменениями
© Оформление. ООО «Издательство «Омега-Л»,
ISBN 978-5-370-01624-0 2009

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 5

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность — основа анализа финансового состояния организации 14

1.1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность как источник информации об имущественном положении и финансовых результатах деятельности хозяйствующих субъектов 22

1.2. Задачи и содержание анализа бухгалтерской отчетности 59

1.3. Виды анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности 65

Контрольные вопросы 69

2. Основные инструменты анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности 71

2.1. Приемы и способы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности 71

2.2. Математическое моделирование в анализе бухгалтерской отчетности 82

2.3. Эвристические методы анализа 85

Контрольные вопросы 89

3. Бухгалтерский баланс и его анализ 90

3.1. Цели и задачи анализа баланса коммерческой организации 90

3.2. Аналитический баланс-нетто. Цели, задачи и способы формирования ..... %

3.3. Анализ активов 104

3.3.1. Анализ оборотных активов 107

3.3.2. Анализ внеоборотных активов 122

3.4. Анализ пассивов 146

3.4.1. Анализ собственного капитала (капитала) организации 146

3.4.2. Анализ заемного капитала организации 165

Контрольные вопросы 169

4. Анализ отчета о движении денежных средств 171

Контрольные вопросы 218

5. Анализ отчета о прибылях и убытках 219

5.1. Значение и целевая направленность отчета о прибылях и убытках в рыночной экономике 219

5.2. Понятие доходов и расходов организации и их классификация в отчете о прибылях и убытках 229

5.3. Система показателей финансовых результатов организации 244

5.4. Методы анализа отчета о прибылях и убытках 248

5.5. Анализ качества прибыли и факторов, используемых для прогнозирования финансовых результатов 258
Контрольные вопросы 273
6. Расчет и анализ финансовых коэффициентов 271
6.1. Использование финансовых коэффициентов в процессе анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности. Возможности и недостатки метода 271
6.2. Система финансовых коэффициентов 273
6.2.1. Показатели текущей платежеспособности и ликвидности 274
6.2.2. Показатели деловой активности и оборачиваемости средств 283
6.2.3. Показатели финансовой структуры и долгосрочной платежеспособности 291
6.2.4. Показатели оценки эффективности бизнеса 303
6.2.5. Показатели активности на рынке ценных бумаг 320
Контрольные вопросы 331
7. Учет влияния изменения цен при анализе финансовой отчетности 333
7.1. Влияние изменения цен на показатели бухгалтерской отчетности 333
7.2. Комплексные методы учета влияния инфляции на показатели бухгалтерской отчетности. Метод общей покупательной способности 340
7.3. Комплексные методы учета влияния инфляции на показатели бухгалтерской отчетности. Метод восстановительной стоимости 344
Контрольные вопросы 355
8. Анализ сегментов бизнеса 357
Контрольные вопросы 366
9. Раскрытие информации бухгалтерской отчетности для целей ее анализа 367
Контрольные вопросы 389
10. Анализ финансовой отчетности и бюджетирование 390
Контрольные вопросы 418
11. Использование компьютерных программ для анализа финансовой отчетности 419
Контрольные вопросы 434
Литература 435
Приложения 437
Приложение I. *Форма № 1. Бухгалтерский баланс (отчетный год)* 437
Приложение II. *Форма №2. Отчет о прибылях и убытках* 439
Приложение III. *Форма № 3. Отчет об изменениях капитала* 441
Приложение IV. *Форма № 4. Отчет о движении денежных средств* 444
Приложение V. *Форма № 5. Приложение к бухгалтерскому балансу* 446
Приложение VI. *Форма № 1. Бухгалтерский баланс (предыдущий год)* 450

ВВЕДЕНИЕ

Дискуссии о достоверности и прозрачности финансовой (бухгалтерской) отчетности в последние годы стали одной из наиболее острых и актуальных проблем, которые активно обсуждаются в политических и деловых кругах, на профессиональных форумах, на страницах общеполитических изданий и в профессиональных журналах. Этот вопрос очень часто увязывают прежде всего с аудиторской деятельностью, особенно после громких финансовых скандалов.

2001-2002 гг. поставили под сомнение безупречность и объективность работы аудиторских фирм большой «пятерки», что привело к объединению двух из них и серьезной реструктуризации остальных.

Упомянутые события, с одной стороны, укрепили имидж крупных российских аудиторских фирм не только в России, но и в международных организациях и, с другой - еще раз обратили внимание на необходимость постоянного совершенствования методики и повышения качества аудиторских проверок. Именно на решение этих задач направлена современная реформа аудиторской деятельности в России, включая разработку и контроль за исполнением федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности; повышение роли аккредитованных аудиторских объединений в формировании имиджа аудиторской профессии, создании этического кодекса, ответственности за надежность и качество аудита и совершенствование управления в аудиторских фирмах.

Однако, никак не оспаривая целесообразности совершенствования аудиторской деятельности как залога повышения качества финансовой отчетности, следует постоянно помнить: ответственность за достоверность отчетности несет руководство хозяйственных организаций, которые ее составляют.

Это определяет последовательное реформирование бухгалтерского учета и отчетности в России в период проведения экономических реформ. В 1998 г. была принята Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), утвержденная постановлением Правительства РФ, был определен план конкретных мероприятий по развитию бухгалтерского учета и отчетности. Основные задачи программы успешно выполнены, что по-

зволило: во-первых, адаптировать бухгалтерский учет и отчетность к требованиям рыночной экономики; во-вторых, упорядочить регламентацию бухгалтерского учета, прежде всего через разработку Положений по бухгалтерскому учету (ПБУ), оставив достаточно широкую свободу для профессионального суждения бухгалтеров; в-третьих, обеспечить рациональное сближение российских ПБУ с требованиями МСФО, учитывая особенности правового поля, в рамках которого действуют предприятия России, и традиции российского бухгалтерского учета.

Однако укрепление позиций рыночной экономики и дальнейшее развитие процессов глобализации, интеграции хозяйственных систем разных стран выдвигают дополнительные требования перехода составления отчетности в формате МСФО. Эта проблема является общей для всех стран мира, включая США, специалисты которых ведут активную работу по сближению МСФО и GAAP.

Для подготовки к переходу составления отчетности на МСФО в России проводится большая работа на всех уровнях управления - в стране в целом, в отдельных регионах и отраслях, непосредственно в субъектах хозяйствования. Для активизации и единой методической направленности этой работы в июне 2004 г. Министерство финансов РФ приняло Концепцию развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, в которой отметило основные направления развития бухгалтерского учета до 2010 г.

В Концепции подведен итог первому этапу реформирования бухгалтерского учета и сформулированы первоочередные задачи дальнейшего его развития.

Учитывая направленность данной работы, целесообразно остановиться на основных положениях Концепции.

Подчеркивая значимость повышения качества бухгалтерской отчетности как основного источника информации при определении стратегии и регулирования текущей деятельности предприятия, Концепция четко определяет относительную самостоятельность учетного процесса, т. е. выдвинуто требование к непрерывному и полному отражению в бухгалтерском учете хозяйственных операций независимо от того, в какой отчетности будут использоваться эти данные (бухгалтерской отдельного юридического лица, консолидированной, налоговой, управленческой) или прямо не будут включены в отчетность. Это весьма принципиальная позиция, которая, с одной стороны, подчеркивает, что отчетность является логическим завершением учетного процесса, с другой - определяет, что данные бухгалтерского учета должны дополнять и разъяснять отчетность.

В Концепции обозначено значение органической увязки бухгалтерского учета со статистическим и оперативно-техническим, что особенно важно при подготовке пояснений и дополнений к отчетности.

Наиболее принципиальным является требование к бухгалтерской отчетности, выдвинутое в Концепции и связанное с ее направленностью на обоснование перспективных управленческих решений, т. е. данные бухгалтерской отчетности должны помочь выявить тенденции развития организации и возможности обосновать перспективы ее развития. Так задача до сих пор не ставилась. Она имеет принципиальное значение, поскольку существенно повышает требования к дополнениям и разъяснениям к отчетности, предполагая ее сопровождение глубоким анализом происходящих изменений, интегрирует процесс составления отчетности и ее анализа.

Поскольку индивидуальная бухгалтерская отчетность (отчетность юридического лица) помогает реализовать контрольную и информационную функции управления, выдвигается требование более жесткого контроля над своевременностью ее составления и анализа. В Концепции подчеркивается, что качество индивидуальной отчетности, которая должна быть прозрачной, надежной и персонифицированной, определяет надежность всей системы отчетности.

Вместе с тем Концепция подчеркивает, что качество индивидуальной отчетности юридических лиц в большей мере зависит от упорядочения составления управленческой отчетности, которая составляется по основным бизнес-единицам (подразделениям) предприятия, при этом принципы составления всей отчетности должны быть едиными.

Особое внимание в Концепции уделяется составлению консолидированной отчетности, которая предназначена для характеристики финансового положения и финансового результата деятельности хозяйствующих субъектов, основанной на отношениях контроля. Она выполняет исключительно информационную функцию и представляется заинтересованным пользователям для принятия финансовых решений, прежде всего для определения поведения на фондовом рынке. Именно консолидированная отчетность должна составляться в формате МСФО в первую очередь.

Особое внимание в Концепции уделяется подготовке руководителей к работе с отчетностью. Необходимо, чтобы и руководитель, и менеджер хорошо ориентировались в показателях отчетности, причинах и факторах их изменений, что даст им возможность принять решения по изменению показателей работы предприятий. В то же время для того, чтобы отчетность была полезной для руководителя и менеджера, она

должна быть полной и прозрачной, содержать соответствующие пояснения и дополнения, которые менеджер может учесть при обосновании управленческих решений. Особо следует подчеркнуть, что в этом случае в пояснениях и дополнениях должна быть учтена несистемная информация - о фондовом рынке, кредитной политике страны и кредитных ставках, маркетинговая информация, информация о курсах валют и т. п. Такой подход к использованию отчетности предполагает дополнительные требования к квалификации как бухгалтеров, так и менеджеров, что будет способствовать превращению бухгалтера в активного члена менеджерской команды.

Усиление контроля над качеством бухгалтерской (финансовой) отчетности предполагает тщательную проверку достоверности отчетности силами внутреннего контроля, проведение аудита и дополнительный контроль со стороны общественных профессиональных организаций, причем последние должны контролировать не только достоверность, но и полноту представления отчетности, ее реальную полезность и востребованность пользователями.

Таким образом, новый этап развития бухгалтерского учета и отчетности последовательно развивает основные позиции первого этапа реформы.

Принимая во внимание подготовку к переходу на МСФО, требования к ней в России ужесточаются, поскольку каждому субъекту хозяйствования приходится гармонизировать свою отчетность с требованиями МСФО и российских правил, что предполагает более развернутую ее интерпретацию. Это проявляется в нескольких направлениях.

Во-первых, в соответствии с российским бухгалтерским законодательством субъекты хозяйствования получили право самостоятельного формирования отчетности, т. е. право включения (исключения) в формы из норм отчетности дополнительных строк и граф, если это позволяет более полно понять содержание их экономической деятельности. Это положение получило дальнейшее развитие в приказе Министерства финансов Российской Федерации от 22 июня 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций», где еще раз подчеркнуто, что организация имеет право самостоятельно включать в формы отчетности дополнительные графы, приводя, в случае необходимости, данные за несколько лет, а также детализировать строки отчетности.

До сих пор это право остается невостребованным, и органам, ответственным за нормативное регулирование отчетности, приходится да-

вать дополнительные рекомендации, определяющие, какие позиции и при каких условиях должны быть введены в отчетность, хотя совершенно очевидно, что они не могут охватить всего многообразия факторов. В этой связи бухгалтерско-финансовым органам организаций необходимо более творчески подходить к составлению форм отчетности. Однако очевидно, что индивидуализация последних должна быть мотивирована, т. е. не только составителю, но и пользователю должно быть понятно, почему выделена или отсутствует определенная позиция, что предполагает определенный комментарий.

Во-вторых, любой субъект хозяйствования, заинтересованный в своем успешном развитии, должен использовать отчетность как способ доказательства своей надежности в качестве партнера, чтобы максимально привлечь потенциальных клиентов и поставщиков (подрядчиков). В этой связи очень важно, чтобы руководители и специалисты организаций (лица, принимающие управленческие решения) умели «читать» отчетность, т. е. делать оценку имущественного и финансового состояния партнера по ее данным. В этом случае финансовая (бухгалтерская) отчетность позволяет снизить риск принимаемого решения, становясь источником информации при заключении договоров и выборе системы расчетов с партнерами.

Составляя отчетность, специалисты организации в этом случае стремятся показать не только достигнутые результаты, но и свои возможности в части расширения ассортимента выпускаемой продукции, роста объема производства и реструктуризации. Как правило, в отчетности (форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках») дается представление о спектре направлений деятельности, в пояснениях к ней - о составе клиентов и партнерских связях; особенно акцентируются устойчивые хозяйственные связи по кооперации. Во вновь принятом приказе Минфина России форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках» упрощена, в ней отсутствует детализация выручки и затрат по видам деятельности, однако подчеркнута необходимость раскрытия этих позиций в сегментарной отчетности, которая, как правило, включается в пояснения и дополнения к формам отчетности. Сегментарная отчетность более полно раскрывает значимость разных направлений деятельности, влияние структурных сдвигов на финансовые результаты деятельности организации и тенденции изменения ассортиментных программ производства.

В пояснениях к форме № 2 для привлечения клиентов могут быть приведены данные о дебиторской задолженности и условиях предоставления отсрочки платежей клиентам, о системе скидок и т. п. Что касается поставщиков, то организация для них специально включает в

пояснения к отчетности информацию об устойчивых потребностях в определенном виде сырья, материалов и т. п.

В-третьих, информация о капитале организации и пояснения к ней могут способствовать повышению инвестиционной привлекательности организации. Так, форма № 3 «Отчет об изменении капитала» характеризует финансовую устойчивость организации, прирост балансовой стоимости акций (долей) и текущую доходность капитала, что становится важным условием минимизации вложений в данную организацию.

Представленные данные о структуре обязательств организации (долгосрочные и краткосрочные обязательства, кредиторская задолженность) активно востребованы финансово-кредитными учреждениями и партнерами, которые должны принимать решения о предоставлении кредитов, займов и отсрочке платежей.

Таким образом, данные финансовой (бухгалтерской) отчетности становятся аргументами в диалогах при принятии финансовых решений. Но это предполагает, что руководители и специалисты финансово-бухгалтерских служб должны подробно знакомиться с финансовой отчетностью, стремиться к повышению ее информативности, что определяет - в качестве важнейшего требования к отчетности - расширение пояснений и дополнений к формам отчетности, в которых приведены в основном количественные характеристики.

Дополнения и пояснения к отчетности раскрывают особенности и экономические условия функционирования организации - стадию жизненного цикла организации в целом и отдельных сегментов ее бизнеса, этап реализации основных инвестиционных проектов, изменение рынков и границ реализации продукции, изменение состава сотрудников, в частности команды менеджеров, и т. п. К сожалению, вопрос структуры и содержания отдельных разделов пояснений и дополнений к отчетности не может быть универсальным: эти данные раскрывают специфику деятельности и финансового состояния субъекта хозяйствования, поэтому формируются в каждой организации самостоятельно.

Объективная необходимость пояснений и дополнений к отчетности появляется в процессе анализа отчетных данных, когда необходимо разъяснить причины, в результате которых изменились финансовые результаты деятельности или финансовое состояние организации, какие причины являются случайными, а какие - устойчивыми, изменение каких факторов зависит от самой организации, а какие определены внешними условиями функционирования предприятия, какие из них могут быть отрегулированы, какие нет.

Такие пояснения позволяют лучше понять отчетность, оценить сложившийся уровень и тенденции изменения финансовых показателей, стабильности финансового состояния. Следовательно, анализ отчетности и включение основных его выводов в пояснения и дополнения к ней обеспечивают повышение ее информативности и качества.

Кроме того, расширение пояснений и дополнений к отчетности позволяет при сохранении унифицированных форм отчетности наиболее полно раскрыть специфические характеристики субъекта хозяйствования.

Особо следует подчеркнуть, что при анализе финансовой отчетности в большой мере реализуется профессиональное суждение бухгалтера. Во-первых, выбирая учетную политику, бухгалтерско-финансовые службы принимают разные методы расчета показателей отчетности. Например, применение методов ускоренной амортизации приводит к относительному занижению стоимости основных средств, которые отражаются в балансе по остаточной стоимости, поэтому данный подход должен быть отмечен в пояснениях к отчетности. При выходе на новые рынки и привлечении новых клиентов может быть умышленно повышена дебиторская задолженность, под которую для сохранения финансовой устойчивости будут созданы резервы сомнительных долгов. Это также должно быть оговорено в пояснительных документах и т. п.

Вместе с тем, знакомясь с отчетностью, партнеры не делают выводов только на основании приведенных в ней цифр, но анализируют пояснения о том, в результате каких решений сложились показатели отчетности и какова перспектива их изменения.

Особое значение имеют данные отчетности для оценки компаний при заключении сделок их объединения и разъединения, поглощения и выделения, так как в этом случае данные отчетности становятся основным источником информации для определения условий сделки. Поскольку в настоящее время эти сделки становятся систематическими, специалисты-оценщики являются новыми и весьма требовательными пользователями отчетности, причем они особенно активно используют пояснительные данные.

Развитие форм разного типа объединений предприятий и формирование консолидированной отчетности значительно увеличивают систему пояснений и дополнений к отчетности. Во-первых, понимая консолидацию отчетности не как простую сумму результатов деятельности объединенных предприятий, а как отчетность о конечных результатах работы объединения, необходимо в пояснениях к ней охарактеризовать бизнес-процесс, его структуру и участие в нем отдельных предприятий.

Это особенно принципиально для корпоративных структур вертикального типа. Для руководства отчитывающейся организации пояснения к отчетности должны показать различия темпов изменения и объемов данных по корпоративной структуре в целом и по отдельным предприятиям, входящим в ее состав. Это особенно важно при анализе финансовых результатов и капитала.

В этой связи умение правильно воспринять данные отчетности становится важной предпосылкой эффективного развития организационно-хозяйственных связей в российской экономике.

Изменение в формате отчетности и расширение пояснений к ней предполагают подготовку определенных дополнительных данных по материалам бухгалтерских регистров и на основании данных управленческого учета, причем последние становятся особенно востребованными. Так, например, детализация объема продаж в форме № 2 при дивизиональной структуре организаций базируется на отчетности отдельных бизнес-единиц. Эти данные могут быть включены в форму № 2 при детализации показателей выручки от продажи товаров и себестоимости проданных товаров, а также в пояснениях к отчетности, либо в специальных справках в форме № 5 по сегментарной отчетности. Следует подчеркнуть: требование прозрачности отчетности заставляет более активно раскрывать позиции не только финансового, но и управленческого учета, который долгое время считался коммерческой тайной организации и не мог быть достоянием партнеров. Изменение этой ситуации - серьезная ломка в системе учета, в системе внутренней отчетности организации, но и необходимое условие надежного партнерства. Этот новый подход достаточно активно обсуждается в настоящее время в научной литературе стран с традиционной рыночной экономикой.

Изменение требований к составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности в России определяет изменение направлений бухгалтерского учета - в частности, изменение и детализацию плана рабочих счетов, аналитического учета, первичных документов. Обоснование методов оценки и использования рыночной (справедливой) стоимости предполагает применение данных статистического учета. Следовательно, совершенствование отчетности как логического завершения учетного процесса вызывает цепную реакцию и изменение системы бухгалтерского учета по всей цепочке - от первичных документов до бухгалтерских регистров - и оказывает влияние на организацию других методов учета.

Самостоятельное значение для эффективного управления в современных условиях имеет оперативный контроль за рядом показателей финан-

совой отчетности - движением денежных средств, кредиторской и дебиторской задолженностями, финансовыми вложениями, которые должны переоцениваться в зависимости от ситуации на фондовом рынке, и т. п. Этот метод оперативного финансового анализа часто называют мониторингом. Такой вид учета и анализа, во-первых, способствует большей надежности и достоверности отчетности и, во-вторых, выявляет неравномерность формирования ее показателей по кварталам, месяцам, т. е. дает представление об изменении показателей в динамике.

Таким образом, оценивая значимость достоверности и надежности отчетности и ее всестороннего анализа, можно отметить, что от ее качества в большой мере зависит чистота «языка» бизнеса и бухгалтерского учета.

Необходимо также подчеркнуть: отчетность организаций различных сегментов бизнеса является косвенной характеристикой развития инфраструктуры отраслей экономики - финансово-кредитных организаций, фондового рынка, инвестиционных институтов и т. п. Так, качество кредитного портфеля банков оценивается по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности кредитозаемщиков; анализ размещения кредитов может быть подтвержден отчетностью кредитозаемщиков. Обоснованность изменения рыночной стоимости акций в решающей мере определяется достоверностью оценки имущественного состояния акционерных обществ по данным отчетности, а также реальной доходностью акций, которая проверяется по отчетам о прибылях и убытках.

Оправданность и обоснованность вложений инвестиционных фондов в решающей мере подтверждается финансовой устойчивостью и эффективностью деятельности организаций, в которые они вкладывают свои средства.

Данные бухгалтерской (финансовой) отчетности непосредственно влияют на формирование налогооблагаемой базы для всех категорий налогов - имущественных, оборотных, налогов на прибыль и доходы. Иными словами, от достоверности отчетности в значительной мере зависит обоснование налоговых платежей и, следовательно, устойчивость доходов бюджетов разных уровней.

Таким образом, анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности становится условием цивилизованных отношений в бизнесе, основой надежности и всесторонней обоснованности финансовых решений на всех уровнях и во всех субъектах хозяйствования.

При подготовке учебного пособия использована справочная система «КонсультантПлюс».

1 БУХГАЛТЕРСКАЯ (ФИНАНСОВАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ - ОСНОВА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Получив широкую экономическую свободу, субъекты хозяйствования оказались перед проблемой самостоятельного выбора стратегии развития, поиска источников финансирования, реконструкции и расширения производства, полностью ощутили бизнес-риски всех уровней - коммерческие, финансовые, валютные. В этих условиях была глубоко осознана значимость получения такой информации, которая позволила бы всесторонне обосновать финансовые стратегические и текущие решения, снизить информационный риск при разработке стратегии развития и бизнес-планирования, выбрать надежных партнеров и предвидеть финансовые результаты своей деятельности. Новые условия хозяйствования потребовали изменений в системе бухгалтерско-аналитической работы, включая развитие новых направлений анализа, поиска новой информации и методов ее обработки.

Глубина анализа, достоверность и объективность аналитических выводов обеспечиваются привлечением и аналитической обработкой разнообразных источников информации. В зависимости от источников полученной информации ее можно разделять на внутреннюю и внешнюю.

Наибольшую роль в информационном обеспечении анализа играет внутренняя информация, к которой относятся все виды хозяйственного учета (оперативного и текущего, производственного, управленческого, финансового), бухгалтерская и статистическая отчетности, учреди-

тельные документы, юридическая документация, характеризующая договорные отношения с поставщиками и покупателями, заемщиками, вкладчиками и эмитентами, проектная и другая техническая документация, отражающая ассортимент выпускаемых изделий, их качество, уровень техники и технологии производства, степень автоматизации управления всеми сторонами деятельности хозяйствующего субъекта, нормативно-плановая документация и бизнес-план, акты аудиторских и плановых проверок.

Для проведения разных видов экономического анализа можно использовать разный набор источников внутренней информации и разное их соотношение.

Данные внутрихозяйственного бухгалтерского учета привлекаются при осуществлении всех видов анализа внутренними пользователями в пределах их компетенции. Для внешних пользователей основным источником информации является бухгалтерская отчетность, которая может быть использована любым партнером организации.

Бухгалтерская отчетность представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом состоянии организации и о результатах ее хозяйственной деятельности и формируется на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность является связующим звеном между организацией и другими субъектами рынка. Недостаток информации, предоставляемой пользователям, может стать серьезным препятствием для развития деятельности организации - в смысле притока дополнительных капиталов как источника расширения деятельности организации, так как деловые партнеры организации не получат интересующих их сведений о финансовой устойчивости, платежеспособности, перспективах развития организации, а часто даже о ее существовании. Такое знакомство возникает при изучении доступных для них источников - публично предъявляемой бухгалтерской отчетности.

Изучая бухгалтерскую отчетность, субъекты рыночных отношений преследуют различные цели: деловых партнеров интересует информация о возможности своевременно погашать долги; инвесторов - перспективы организации, финансовая устойчивость; акционеров - цена акции, размеры и порядок выплат дивидендов.

Пользователи информации могут быть разделены на две группы: внешних и внутренних. К внутренним пользователям информации относятся менеджеры, бухгалтеры, акционеры; к внешним - банки, налоговые органы, аудиторские и консалтинговые фирмы, юристы и др.

Количество пользователей бухгалтерской отчетности постоянно меняется и может значительно варьироваться в зависимости от конкретных экономических условий, тогда как интересы пользователей в отношении информационного содержания достаточно постоянны.

Внешних пользователей можно разделить на три группы:

1) тех, которым бухгалтерская (финансовая) отчетность передается в обязательном порядке:

- налоговые службы;
- органы статистики;
- аудиторские фирмы, если отчетность субъекта хозяйствования проходит обязательную ежегодную аудиторскую проверку;

2) тех, которые используют бухгалтерскую (финансовую) отчетность для последующей ее обработки и применения:

- профсоюзы, которые изучают ее при подготовке и заключении коллективных договоров с целью защиты интересов работников, для получения информации об экономической жизнеспособности организации, для оценки занятости работников, оплаты труда, условий образования и использования пенсионных фондов, фондов потребления;
- информационные и консультационные фирмы, которые используют информацию для выработки рекомендаций своим клиентам относительно размещения капиталов в то или иное предприятие;
- пресса и информационные агентства, использующие информацию для подготовки экономических обзоров, для публикации отчетности в целях ознакомления с нею широких кругов общественности;
- торгово-производственные ассоциации, которые на основе отчетности проводят сравнительный анализ и оценку результатов деятельности на отраслевом уровне;
- Комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку при Правительстве РФ, использующая отчетность акционерных обществ для оценки финансового положения, платежеспособности, уровня рентабельности и перспектив развития акционерных обществ, так как этот орган создан для защиты прав акционеров и регулирует выпуск, продажу, покупку ценных бумаг и т. д.;

3) партнеров:

- особую группу пользователей составляют дочерние и зависимые общества, которые заинтересованы в данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, поскольку основное общество имеет возможность влиять на решения, которые они принимают, и диктовать им

свою волю (условия признания общества дочерним и зависимым и последствия такого признания определены Гражданским кодексом РФ (ГК РФ) и Федеральным законом «Об акционерных обществах»). Эту группу пользователей интересует вся информация о финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- деловые партнеры (кредиторы, поставщики, покупатели), нуждающиеся в информации о платежеспособности организации, качестве продукции, надежности поставок;
- инвесторы, которые анализируют бухгалтерскую отчетность, делают выводы о том, каковы финансовые перспективы организации в будущем, стоит ли вкладывать в нее средства.

Различие информационных интересов внешних пользователей можно представить двумя иерархическими уровнями: вертикальным и горизонтальным. К пользователям информации вертикального иерархического уровня относятся: государственные органы власти, саморегулируемые организации участников рынка, биржи, производители аналогичной продукции (конкуренты), аудиторские фирмы, налоговые службы, банковские учреждения, органы государственной статистики, профсоюзы, консультационные фирмы, пресса и информационные агентства, торгово-производственные ассоциации, Комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку при Правительстве РФ. К пользователям информации горизонтального иерархического уровня относятся: дочерние общества, зависимые общества, акционеры, деловые партнеры российского и зарубежного рынка, инвесторы, служащие общества, управленческий персонал. Зачастую собственник лично не осуществляет руководство деятельностью экономического субъекта (юридического лица), права оперативного управления, как правило, предоставляются исполнительному органу - коллегиальному (правлению, совету, дирекции и т. п.) либо единоличному (генеральному, исполнительному директору и т. п.) (п. 3 ст. 103 ГК РФ, ст. 71 Федерального закона «Об акционерных обществах», ст. 40-44 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»). Такое деление необходимо в силу того, что последняя из упомянутых групп пользователей по их количеству и экономическим интересам играет определяющую роль по отношению к акционерному обществу.

Количество внешних пользователей отчетности весьма динамично и может значительно варьироваться в зависимости от конкретных экономических условий, а их интересы в отношении информационного содержания относительно стабильны.

К *внутренним пользователям* информации относятся:

- акционеры, интерес которых затрагивает многие аспекты хозяйственной деятельности общества - его рентабельность, ликвид-

ность, прочность финансового положения, тенденции выплат дивидендов и многие другие вопросы;

- менеджеры, которые нуждаются в данных отчетности для обоснования принимаемых решений или подготовки возможных вариантов принимаемых решений, обоснования перспектив развития организаций, оценки резервов производства;
- работники предприятия, которые интересуются данными об уровне заработной платы, перспективах работы, оценивают стабильность и рентабельность деятельности предприятия, получения финансовых и других льгот и выплат от него, оценивают условия труда и т. п.

Разнохарактерность информационных запросов влечет за собой возникновение определенных противоречий в требованиях к содержанию и структуре отчетности между:

а) внутренними и внешними пользователями;

б) внешними пользователями;

в) различными группами пользователей;

г) собственниками и действующим руководством.

Основное противоречие, возникающее между внешними и внутренними пользователями отчетности, заключается в степени дезагрегированности отчетных данных. В силу своего «привилегированного» положения пользователи внутренней отчетности являются и составителями, и поставщиками публичной отчетности для внешних пользователей информации. Следовательно, поставщикам публичной документации важно найти оптимальное содержание отчетных данных, позволяющее дать ответы на приоритетные информационные запросы внешних пользователей. Недостаток же сведений не позволит внешним пользователям отчетности сделать выводы о жизнеспособности хозяйствующего субъекта. Однако не стоит забывать поставщикам информации о том, что подробная детализация данных повлечет за собой отрицательный эффект информационной перегруженности. Полагаем, что сгладить существующее противоречие при составлении корпоративной публичной отчетности можно с помощью таких приемов, как введение в корпоративную публичную отчетность разделов с дополнительными данными, письменный отчет совета директоров корпорации пользователям отчетности, раскрывающий важные вехи ее деятельности.

Между пользователями открыто предоставляемой отчетности противоречия возникают в силу расхождения интересов и взглядов на экономику хозяйствующего субъекта. Как отмечено ранее, по различию инфор-

мационных интересов внешние пользователи могут быть представлены двумя иерархическими уровнями - вертикальным и горизонтальным.

Пользователи по вертикали не заинтересованы в деятельности хозяйствующего субъекта, они лишь констатируют временную деятельность организации.

Пользователи по горизонтали на основе отчетности принимают решение о вливании своих свободных капиталов в деятельность хозяйствующего субъекта. Данная группа пользователей по их количеству и экономическим интересам играет определяющую роль по отношению к организации. В силу определяющего статуса пользователей по горизонтали корпоративная публичная отчетность должна быть ориентирована прежде всего на них.

Отношения деловых партнеров, акционеров, потенциальных инвесторов и т. п. во многом сопряжены с неопределенностью, риском из-за недостаточности информации. Проблема в том, что иметь абсолютно полную информацию в условиях динамичного рынка вообще невозможно. Поэтому пользователи отчетности при вынесении своего суждения (оценки) будут опираться на ключевые показатели - как правило, на конечные результаты. Так, акционеры не могут контролировать все решения управляющих и оценивают качество их работы по результатам за год; предприниматель не может точно оценить степень участия в трудовом процессе каждого работника, он также полагается на конечный результат; покупатель не может контролировать технологию изготовления продукта, он доверяет торговой марке и т. п.

На наш взгляд, стремление стимулировать приобретение акций определяет акционеров как основную группу, на которую прежде всего должно ориентироваться акционерное общество при составлении корпоративной публичной отчетности и определении ее содержания. Интересы этой группы пользователей складываются из противоречий, вытекающих из видов акций и их правовой основы. Приобретая акции, акционеры преследуют различные цели и исходя из этих целей предпочтение отдают привилегированным или обыкновенным акциям.

Покупая привилегированные акции, акционеры приобретают и ряд привилегий по сравнению с держателями обыкновенных акций: им предоставляются гарантии в получении дивидендов определенного размера, зафиксированного в уставе общества, и право преимущественного получения части имущества в случае ликвидации последнего. Интерес этой группы связан с получением информации о надежности и долго-

временности своих вложений. Их интересует прочность финансового положения организации в дальнейшем.

Покупая обыкновенные акции, акционеры получают право голоса в управлении акционерным обществом. Всех владельцев таких акций можно представить тремя группами:

1) акционеры, приобретающие акции для получения материальных выгод в виде дивидендов или через продажу на рынке ценных бумаг. Интерес этой группы акционеров однозначно связан с сиюминутной прибылью общества, их интересует в основном информация о суммах выплачиваемых дивидендов. Сокращение дохода, снижение размера дивидендных выплат затрагивают интересы данной группы и могут повлечь массовую продажу акций;

2) акционеры, имеющие значительный пакет акций. Их интересует скорее информация долгосрочного характера, нежели суммы выплачиваемых дивидендов. Такие акционеры стараются активно вмешиваться в управление акционерным обществом для повышения его конкурентоспособности, рентабельности предпринимательской деятельности;

3) акционеры, работающие в обществе, заинтересованы в получении информации о суммах выплачиваемых дивидендов и перспективах развития общества в будущем, в сохранении рабочих мест. Если данная группа акционеров владеет контрольным пакетом акций, с их стороны возможен диктат интересов по отношению к интересам внешних акционеров.

Необходимо отметить, что несовпадение интересов различных категорий акционеров влияет на определение политики, проводимой обществом, по осуществлению интересов группы акционеров с контрольным пакетом акций. Акционеры, работающие в обществе, имеют доступ к внутренней отчетности корпорации, в том числе по отдельным ее подразделениям, что автоматически превращает их в лиц, имеющих возможность оценить достоверность публичной корпоративной отчетности путем сопоставления с данными внутренней отчетности.

Объективно всегда существуют обстоятельства, в силу которых управление организацией может осуществляться в противоречии с интересами собственника, действие или бездействие руководства может не соответствовать текущей конъюнктуре, стратегии рыночного поведения.

Неинформированность собственника о реальном положении дел в организации создает угрозу финансовой нестабильности, недополучения ожидаемых выгод или получения прямых убытков, а также потенциального банкротства. Законодатель предусмотрел возмещение убытков, при-

чиненных хозяйствующим субъектам, со стороны их исполнительных органов (п. 3 ст. 53 ГК РФ, ст. 44 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», ст. 71 Федерального закона «Об акционерных обществах»). Это не препятствует осуществлению финансового контроля, эффективность которого во многом зависит от формата внешней отчетности организации, составляемой на основе данных бухгалтерского учета, а также аудиторского заключения о качестве этой отчетности.

Противоречия, возникающие между составителями отчетности и внешними пользователями, можно сгладить с помощью пояснений и дополнений. Противоречия, возникающие между внешними пользователями отчетности вертикального и горизонтального иерархических уровней, могут быть ликвидированы посредством дополнительных расшифровок, включенных в состав отчетности, и детализации статей бухгалтерского отчета, ориентированных на интересы приоритетных групп пользователей.

Для тех организаций, которые имеют акционерный капитал или выпускают облигации, в законодательном порядке определяются содержание публикуемой отчетности (так называемой публичной отчетности) и степень агрегированности ее данных хозяйствующими субъектами определенных организационно-правовых форм. Для всех субъектов хозяйствования состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности установлены Законом «О бухгалтерском учете» и ПБУ 4/99, приказом Министерства финансов от 22 июня 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организации».

Однако организация в настоящее время имеет право самостоятельно решать вопрос о форматировании отчетности, т. е. определять степень детализации и агрегирования статей форм отчетности в зависимости от их существенности и количества граф, т. е. динамику приводимых в отчетности данных.

Учитывая, что бухгалтерская отчетность является основным источником информации, которую получают партнеры организации при принятии финансовых решений, особое внимание уделяется обеспечению ее достоверности и повышению информативности. Именно этим объясняются дискуссии, которые ведутся на страницах периодической печати в России и во всем мире. Достоверность в большой мере обеспечивается системами внутреннего контроля, которые создаются во многих организациях, и аудиторскими проверками, в результате которых подтверждается достоверность отчетности независимыми экспертами. Повышение информативности в значительной мере зависит от

полноты пояснений, которые даются к формам отчетности. Следует особо подчеркнуть, что в настоящее время во всех странах мира большое внимание обращается на прозрачность отчетности; ее трактуют не только как достоверность, но и как информативность, связанную с подтверждением итоговых данных отчетности материалами внутреннего учета. В этой связи часть данных управленческого учета включается в отчетность. Так, в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» приводятся данные не только по общей выручке и общим затратам, но и по отдельным группам товаров (работ, услуг), по отдельным сегментам рынка и группам клиентов. Достаточно часто в пояснениях к отчетности проводятся данные по отдельным бизнес-единицам, материалы промежуточной отчетности и т. п. Более полное раскрытие и достоверность данных отчетности стали требованиями сегодняшнего дня. Этот процесс часто называют «революцией в корпоративной отчетности».

1.1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность как источник информации об имущественном положении и финансовых результатах деятельности хозяйствующих субъектов

Разнообразие социальных, экономических и правовых условий функционирования субъектов хозяйствования в каждой стране определяет совокупность требований, которым должна отвечать бухгалтерская отчетность. Вместе с тем опыт мирового развития бухгалтерского учета и отчетности свидетельствует, что существуют общепринятые принципы, которые определяют качественные характеристики отчетности. Международный комитет по бухгалтерским стандартам на основе изучения и систематизации национальных правил бухгалтерского учета и отчетности проделал огромную работу по поиску согласования основных правил составления и представления отчетности, определению общих требований к ее качественным характеристикам, признаваемым всем мировым сообществом. В настоящее время большинство стран мира, в том числе и Россия, приняли эти основополагающие требования.

В ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» нашли отражение основные качественные характеристики отчетности. Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом состоянии организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Достоверной и

полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

В МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» установлены качественные характеристики финансовой отчетности, рекомендуемые Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности.

Международные стандарты финансовой отчетности определяют, что цель бухгалтерской отчетности «состоит в представлении информации о финансовом положении, результатах деятельности и изменении финансового положения компании для удовлетворения общих потребностей большинства пользователей».

В п. 3 ст. 2 раздела 1 «Общие положения» Четвертой Директивы Совета ЕС от 25 июля 1978 г. (основанной на ст. 54 (3) (д) Договора о годовой отчетности компаний определенного типа (78/660/ЕЭС)) значится, что «годовая отчетность должна давать правдивое и достоверное представление об активах, обязательствах, финансовом положении, прибылях и убытках компании».

В Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобренной методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов РФ и президентским советом ИПБ (п. 3.2 раздела 3), дается такая формулировка цели бухгалтерского учета: «...цель бухгалтерского учета состоит в формировании информации о финансовом положении организации, полезной широкому кругу заинтересованных пользователей при принятии решений».

В Федеральном законе от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» указано, что основными задачами бухгалтерского учета являются:

- формирование полной и достоверной информации о деятельнос ти организации и ее имущественном положении;
- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблю дением законодательства, хозяйственных операций и их целесооб разностью, наличием и движением имущества и обязательств, ис пользованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной дея тельности организации и выявление внутрифирменных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Представление информации является важным условием обеспечения стабильности рыночных отношений. Поэтому в законодательных

актах по бухгалтерскому учету уделяют большое внимание качеству этой информации. В свою очередь при повышении уровня требований к качеству информации со стороны участников рынка и регулирующих органов хозяйствующие субъекты также заинтересованы в улучшении внутренних информационных систем, что позволит им приобрести репутацию компаний, предоставляющих качественную информацию.

Существенные данные об основных элементах отчетности любой коммерческой организации (об активах, обязательствах, капитале, доходах, расходах и прибыли) в бухгалтерском балансе, составленном в формате финансовой отчетности, предлагается характеризовать в объеме минимальных требований, предписываемых законодательными и нормативными актами, а также в виде дополнительных сведений, которые приводит руководство организации в инициативном порядке. В частности, вариант минимально требуемых данных означает раскрытие информации об активах, обеспечивающих операционную, финансовую и инвестиционную деятельность.

Целесообразность отражения в балансе такой информации продиктована необходимостью контроля над соблюдением паритетности в уровне доходности активов, важностью мониторинга риска отдачи капитала, сравнительной характеристики доходности бизнеса организации с доходностью организаций, входящих в ближайшее экономическое пространство (непосредственное рыночное окружение).

Под качественными характеристиками финансовых отчетов международные стандарты подразумевают атрибуты, которые делают информацию полезной для пользователей. К ним относятся уместность (возможность использования информации для принятия решений опережающего характера) и достоверность. На уместность отчетности оказывают влияние следующие факторы: своевременность, значимость, ценность для прогнозирования и обратная связь.

Своевременность - доступ к информации при возникновении потребности у пользователя. Как свидетельствует зарубежная практика, сроки публикации отчетности не должны превышать 6 месяцев с даты ее составления, иначе теряется смысл в использовании информации. В России принят такой же срок публикации отчетности.

Значимость - все данные, способные оказать существенное влияние на принятие решения пользователями информации, должны найти отражение в отчетности.

Прогнозная ценность информации заключается в возможности определения жизнеспособности организации на длительный срок.

Обратная связь информации позволяет контролировать выполнение решений, помогает подтвердить или откорректировать ранее принятое решение ее пользователями.

На достоверность отчетности оказывают влияние:

- правдивость данных: отражение в информации именно тех явлений, для описания которых она предназначена, раскрытие методов и процедур учета;
- преобладание содержания над формой, т. е. операции и события, представленные в бухгалтерской (финансовой) отчетности, должны быть представлены не с юридической точки зрения (поскольку большинство операций и событий по своему характеру являются договорными), а с позиции экономической сущности явления;
- нейтральность информации, т. е. без ее ориентации на удовлетворение интересов какой-либо группы пользователей;
- осмотрительность, когда составителям бухгалтерской отчетности при оценке последствий событий сегодняшнего дня следует проявлять осмотрительность, так как в момент составления отчетности оценить (определить) эти последствия полностью невозможно;
- понятность, когда пользователи могут понять содержание отчетности без специальной профессиональной подготовки;
- сопоставимость, которая требует, чтобы данные о деятельности предприятия были сопоставимы с аналогичной информацией предшествующих периодов и с данными о деятельности других предприятий; согласно Положению, данные предшествующего периода необходимо скорректировать исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету, сохраняя последовательность в применяемых методах учета на данном предприятии, что обеспечит сопоставление данных о деятельности организации за несколько лет; сопоставимые данные отчетности позволяют пользователям проводить трендовый, сравнительный, структурный, факторный анализы.

Современную бухгалтерскую (финансовую) отчетность должны отличать прозрачность и интерпретируемость сведений о собственном капитале, которые обеспечиваются, по нашему мнению, постатейной расшифровкой основных составляющих: уставный капитал, эмиссионный доход, резервный капитал, нераспределенная (реинвестированная) прибыль. Дифференцированные сведения о фактически оплаченном капитале позволяют учредителям рассчитать цену собственного капитала, оценить меру финансовых рисков и финансового рычага. Дополнитель-

ного увеличения показателей требуют не только бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, но и отчет об изменении капитала (например, дивиденды по обыкновенным и привилегированным акциям начисленные). Дополнительную информацию о капитале собственника предполагается представлять в соответствии с требованиями МФСО.

В части раскрытия обязательств организации необходима группировка капитала, финансируемого сторонними лицами в виде внешних источников. Выделение статей заемного финансирования позволит не только более четко разграничить собственный и заемный капитал, но и раскрыть механизм обслуживания долговых обязательств, контролировать своевременность, полноту и платность предоставляемых финансовых ресурсов.

Принципиально важным моментом в структуризации обязательств является их разграничение на краткосрочные и долгосрочные; объединение поставщиков капитала в рамках текущих обязательств в четыре группы - коммерческие партнеры, государственные органы, персонал и расчеты с учредителями; участие инвесторов предполагается отражать в разрезе форм финансирования организации. Представленный подход к раскрытию обязательств в балансе по минимальной программе, но с учетом дополнительных показателей (например, в пояснительной записке) позволит, на наш взгляд, оценить масштабы заемного финансирования, оптимальность его источников, цену заемного капитала и другие важные финансовые характеристики.

Информация, раскрываемая в бухгалтерской (финансовой) отчетности, должна быть достаточно простой для интерпретации. Эту цель невозможно достичь без реформирования системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с МСФО.

Согласно ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденному приказом Министерства финансов РФ от 6 июля 1999 г. № 43н, «бухгалтерская отчетность - единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам».

В соответствии с приказом Министерства финансов РФ от 22 июля 2003 г. № 67н бухгалтерская отчетность включает:

- бухгалтерский баланс (форма № 1);
- отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
- отчет об изменениях капитала (форма № 3);
- отчет о движении денежных средств (форма № 4);
- приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);

- отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6) (эта форма используется только некоммерческими организациями);
- пояснительная записка.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность в соответствии с нормативными требованиями ведения бухгалтерского учета и отчетности составляется ежемесячно и представляется в установленном порядке ежеквартально или ежегодно по соответствующим адресам (учредителям, в статистические и налоговые органы). По результатам квартала составляются две основные формы отчетности - бухгалтерский баланс (форма № 1) и отчет о прибылях и убытках (форма № 2), по итогам года составляется отчетность по всем формам, включая отчет об изменениях капитала (форма № 3) и отчет о движении денежных средств (форма № 4). Приложение к балансу, состоящее из справок, которые поясняют основные статьи форм № 1 и 2, организации составляют по собственному усмотрению.

Кроме того, в отчетность включаются специальные формы об использовании бюджетных средств и формы, предусмотренные для конкретных отраслей народного хозяйства (железнодорожный транспорт, связь).

Большое значение для обеспечения должной информативности отчетности имеют качество пояснительной записки и наличие аудиторского заключения (если организация является объектом обязательного аудита). Содержание пояснительной записки не регламентировано нормативно. Оно определяется особенностью хозяйственной деятельности, ее изменениями в процессе отчетного периода, освоением новых видов производства, выходом на новые рынки сбыта и т. п.

Рассматривая содержание отчетности, в первую очередь следует определить полноту и точность ее составления. Это обеспечивается ее формальным, арифметическим и логическим контролем.

Прежде всего необходимо в формах отчетности выделить те статьи, которые являются наиболее существенными, т. е. занимают наибольший удельный вес в итоговых показателях, и выявить необходимость их детализации. Кроме того, целесообразно определить, правомерно ли организация не заполняет определенные типичные строки отчетности. Например, в балансе может быть не выделено доходное использование имущества, а в форме № 2 показаны существенные доходы от аренды имущества либо на предприятии, где идет процесс производства; в балансе не отражают «Основные средства» и нет данных о забалансовом учете основных средств, т. е. арендованных.

Второй стадией проверки является арифметическая, т. е. контроль за правильностью детализации и агрегированности показателей, а также за точностью заполнения всех форм отчетности (одинаковые данные во всех формах и т. п.).

Особое место в понимании содержания отчетности занимает ее интерпретация в зависимости от принятой учетной политики, в частности от принятых форм оценки и списания имущества, факта постановки на учет имущества (например, при лизинговых операциях - после полной оплаты или после введения в эксплуатацию) и признания доходов и расходов.

Третий этап связан с логической проверкой. На этом этапе аналитик с учетом сложившейся экономической ситуации выясняет, насколько можно доверять данным внутренней и внешней информации о качестве выпускаемой (реализуемой) продукции (или услуг), о доходах и расходах анализируемого хозяйствующего субъекта, оценке квалификации и добросовестности его руководителей и персонала, состоянии бухгалтерского учета и контроля. В частности, на этом этапе необходимо ознакомиться со сличительными ведомостями инвентаризации основных и оборотных средств. На практике отсутствие расхождений между фактическим наличием материальных запасов и соответствующими данными бухгалтерского учета по разным их видам невозможно вследствие естественной убыли, так же как и полное совпадение произведенных их списаний практически редко совпадает с нормами естественной убыли. Отсутствие подобного рода расхождений является сигналом о фиктивном или низкокачественном проведении инвентаризации.

Другим сигналом, вызывающим недоверие к внутренней информации, является резкое отклонение доходности отдельных операций от среднеотраслевого ее уровня. Должно вызывать настороженность отсутствие замечаний со стороны внутреннего контроля по поводу хранения имущества, а также в отношении оформления операций, связанных с основной и неосновной деятельностью.

В процессе логической проверки собранной информации могут быть обнаружены и другие несоответствия, например в отношении уровня отдельных видов издержек производства и обращения, подрывающие доверие к информации.

На этапе логической проверки выводы аналитика носят в основном предварительный характер и всецело зависят от его квалификации и опыта практической ревизионной или аудиторской деятельности.

Методика логической проверки очень субъективна и почти не поддается формализации.

Завершающим этапом проверки отчетности должна быть корректировка стоимости имущества, балансовой прибыли и размеров собственного капитала.

Внесение таких корректировок объективно необходимо даже при самом строгом соблюдении установленного законодательными и нормативными актами порядка ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, а также формирования внешней информации.

Изменение покупательной стоимости денег в различные хронологические периоды вызывает отклонение балансовой стоимости различных видов имущества от рыночных цен за анализируемый период.

Второй причиной разрыва между реальной и балансовой стоимостью имущества хозяйствующего субъекта являются колебания спроса и предложения на товарных и финансовых рынках.

Многие виды имущества, в особенности компьютерная, телевизионная и бытовая техника, быстро обесцениваются в результате все нарастающих темпов научно-технического прогресса.

Продолжительность эксплуатации разных видов оборудования и транспортных средств зависит от множества факторов, влияние которых не может быть установлено заранее с достаточной точностью.

Естественная убыль в процессе производства отдельных видов продукции при их хранении и перевозке также колеблется в значительном диапазоне.

По указанным выше причинам нормы амортизации основных средств и естественной убыли, установленные в законодательном порядке, не соответствуют реальному обесценению основных и оборотных средств.

Законодательное введение норм образования обязательных резервов, которые должны компенсировать потери стоимости отдельных видов имущества, сокращает возможность потерь, но полностью их не устраняет. Это подтверждают, в частности, многочисленные факты банкротства коммерческих банков, несмотря на то что формирование ими резервов на случай потерь отдельных видов имущества строго регламентировано Центральным банком РФ, причем нормы резервирования дифференцированы в зависимости от степени риска этих потерь.

Вот почему проведению экономического анализа предшествуют корректировка балансовых данных о состоянии имущества и его оценка.

С этой целью аналитик прежде всего знакомится с учетной политикой, принятой хозяйствующим субъектом, и определяет ее обоснованность.

Затем, с учетом проводимой учетной политики, начинается корректировка отдельных статей актива баланса.

Прежде всего требуют корректировки состав и балансовая оценка основных средств и материалов. В настоящее время в учете как отдельная позиция не выделяются малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП). Распределение МБП между основными средствами и стоимостью материалов очень условно. К материалам в соответствии с ПБУ 5/01 относят предметы, используемые менее одного года независимо от их стоимости и имевшие на дату их приобретения стоимость не выше стократного размера минимальной оплаты труда (т. е. 10 000 тыс. руб.). Поскольку законом допускается списание полной стоимости МБП, отнесенных к материалам, при передаче их в эксплуатацию, то бухгалтерский контроль за их наличием на практике прекращается, т. е. физически МБП существуют и могут использоваться в течение нескольких лет, а в бухгалтерском балансе они не отражаются. При этом несколько возрастает величина расходов в год приобретения МБП и занижается реальная стоимость имущества. Причем следует отметить, что в настоящее время расходы на МБП в коммерческих организациях повышаются (приобретаются мелкая множительная техника, техника связи, счетная техника, канцелярские принадлежности и т. п.). В связи с этим часто имеют место факты умышленного занижения расходов на приобретение некоторых видов малой техники, чтобы, отнеся их к материалам (в основном, к различным инструментам) и списав, незаконно досрочно вывести из производства. Это определяет необходимость организации учета физического движения таких МБП и правильного оформления их списания, так как они не связаны непосредственно с производством продукции, как материалы.

Такая проверка должна проводиться в хозяйствующих субъектах, где МБП имеют заметный удельный вес в общем объеме затрат, например в организациях, занимающихся ремонтом бытовой техники либо жилых помещений.

Сложной и труднорешаемой проблемой является корректировка стоимости основных средств.

Порядок учета и оценки основных средств регулируется в настоящее время ПБУ 6/01, в котором предусмотрена оценка принимаемых на баланс основных средств по сумме затрат на приобретение, т. е. по первоначальной их стоимости и по остаточной стоимости, которая определяется как разность между первоначальной их стоимостью и суммой начисленного износа, т. е. произведенных амортизационных отчислений. Размеры ежегодно начисляемой амортизации зависят от срока полезного использования каждой группы основных средств, предусмотренного общероссийским их классификатором, и установленного учет-

ной политикой хозяйствующего субъекта одного из четырех разрешаемых способов начисления амортизации:

- линейного, при котором норма амортизационных отчислений определяется путем деления первоначальной стоимости объекта основных средств на срок его полезного использования;
- способа уменьшенного остатка, определяемого путем вычитания из первоначальной стоимости объекта суммы уже произведенных амортизационных отчислений, и нормы линейной амортизации, умноженной на коэффициент ускорения, установленный законодательством России для объектов, подвергающихся очень быстрому моральному износу в связи с научно-техническим прогрессом, например вычислительной техники;
- способа списания первоначальной стоимости объекта исходя из суммы чисел лет его полезного использования, т. е. путем умножения этой стоимости на коэффициент, определяемый путем деления числа лет, оставшихся до полного погашения его стоимости, на сумму чисел лет срока его использования;
- способа постепенного списания первоначальной стоимости путем ее распределения пропорционально объему продукции, которую планируется произвести за все годы полезного использования данного объекта основных средств.

Несмотря на предусмотренные международными и российскими стандартами усложненные (по сравнению с линейными) способы начисления амортизации ее расчет является весьма условным. Его неточность вызывается неизбежными ошибками в определении предполагаемого числа лет полезного использования конкретного объекта основных средств, а также невозможностью точного отражения темпов физического и морального износа в нормах амортизации.

Значимость проверки правомерности постановки на учет основных фондов и отражения их остаточной стоимости существенно возрастает, во-первых, из-за возможности исчисления цены фактического приобретения основных средств, когда, кроме конкретной стоимости основных средств, в отчетность включаются затраты на их перевод, сертификацию, посреднические услуги и т. п.; во-вторых, из-за права предприятия выбирать разные методы начисления амортизации по отдельным группам оборудования.

Дополнительные сложности внесло введение гл. 25 Налогового кодекса РФ, которая потребовала проведения новой классификации основных средств с определением соответствующих норм амортизации. Хотя это не должно было оказать влияние на бухгалтерский учет ос-

новных средств, на практике произошла существенная подвижка в их учете.

К тому же несовпадение балансовой остаточной стоимости основных средств с их реальной рыночной стоимостью вызывается изменением покупательной силы национальной валюты под влиянием инфляции и колебаний рыночных цен на отдельные виды основных средств.

В этой связи нормативные документы разрешают хозяйствующим субъектам производить ежегодно переоценку основных средств исходя из рыночной стоимости этих средств и реальной величины их износа.

Однако на практике такая переоценка проводится достаточно редко из-за значительной ее трудоемкости и необходимости документального подтверждения применяемых для переоценки рыночных цен на отдельные объекты основных средств. Вследствие неразвитости рыночных отношений в России биржевые сведения об уровне цен на товары производственного назначения публикуются в средствах массовой информации лишь по очень ограниченному их ассортименту; справки же оптовых торговых организаций можно получить только по тем предметам, которыми они торгуют в настоящее время, а не по машинам и оборудованию, которые продавались в предыдущие годы и производство которых уже прекращено.

Поэтому, как правило, переоценка производится путем умножения балансовой стоимости отдельных групп основных средств на установленные Госкомстатом России индексы ее изменения, которые чаще всего не отражают реальной динамики этих цен, что приводит к завышению стоимости основных фондов.

Это вынуждает аналитиков самостоятельно производить корректировку стоимости основных средств и их износа, чтобы приблизить их базовую оценку к рыночной стоимости. С этой целью либо применяются экспертные оценки собственных менеджеров, либо привлекаются эксперты - специалисты по оценке собственности.

Для обеспечения сопоставимости данных о динамике основных средств за несколько хронологических периодов желательно проводить переоценку в иностранной стабильной валюте.

Такой подход к корректировке балансовых данных оправдан как в отношении оборотных средств, так и в отношении обязательств хозяйствующих субъектов перед кредиторами.

Корректировка стоимости материальных (производственных и товарных) запасов в значительной мере зависит от скорости их оборота и

от принятого в учетной политике хозяйствующего субъекта способа их списания.

Оценка отпущенных материально-производственных запасов, согласно ПБУ 5/01, производится по себестоимости первых по времени партий закупок (метод ФИФО) либо по средневзвешенной их себестоимости.

Однако на практике попартионный учет поступления и выбытия материальных запасов, необходимый для применения метода ФИФО, очень затруднен из-за ограниченности площадей складов и недостаточности квалификации кладовщиков. Большинство российских хозяйствующих субъектов ведут учет выбытия запасов по средневзвешенной себестоимости, определяемой по данным за предшествующий месяц, т. е. по условной величине их учетной стоимости. Разница между фактическими затратами на закупку материалов и их условной учетной стоимостью фиксируется в бухгалтерском учете как отклонение от учетной стоимости и распределяется между балансовыми остатками и оборотом по их выбытию за предшествующий месяц.

В этих условиях следует сравнить средневзвешенную себестоимость запасов с рыночными ценами на них и при необходимости вносить корректировки на коэффициенты роста цен.

В состав имущества ряда фирм входят так называемые нематериальные активы. В процессе корректировки стоимости имущества аналитик должен проверить обоснованность их образования и оценки, так как состав нематериальных активов и их оценка регламентируются международными и российскими стандартами бухгалтерского учета. Особое внимание должно быть уделено обоснованности постановки на учет нематериальных активов, учитывая, что к ним может быть отнесена лишь та информация, которая приносит или может приносить в будущем доходы. Кроме того, очень важно объективно оценить стоимость нематериальных активов, особенно если они создаются самой организацией.

Особое внимание при оценке имущества уделяется также рассмотрению остатков дебиторской задолженности, включая и оформленную векселями. По данным аналитического учета выясняется, насколько надежными являются должники, и при обнаружении сомнительных долгов делается расчет резерва на их покрытие. На сумму резерва уменьшается прибыль либо выводится убыток. Для обеспечения достоверности отчетности очень важно провести тестирование дебиторской задолженности, чтобы выявить регулируемую, заранее определенную дебиторскую задолженность, возникшую в связи с выбранной системой расчетов с

партнерами, и неожиданно возникшую, определив причины ее возникновения и вероятность погашения.

Все вносимые в состав и стоимость имущества предприятия корректировки должны быть обоснованы и не могут приводить к произвольному увеличению или уменьшению имущества и собственного капитала, размер которого определяется как разность стоимости имущества и краткосрочных обязательств хозяйствующего субъекта перед его кредиторами.

При проверке статей пассива баланса особое значение должно придаваться правильности отражения величины добавочного капитала, причем, если он составляет существенную сумму, целесообразно показать источники его формирования, особо выделив долю переоценки, т.е. капитала, который не имеет реального денежного покрытия.

При оценке долгосрочных обязательств, которые формируют перманентный капитал, в пояснениях к отчетности целесообразно показать, для каких целей привлечен долгосрочный кредит или заем - на расширение производства или его качественное совершенствование, что позволяет оценить ожидаемые изменения в производстве. Особое внимание следует уделить содержанию отложенных налоговых обязательств, поскольку данная статья является новой и методика ее расчета только формируется. Этому вопросу посвящено специальное ПБУ - 18/2003.

При контроле за величиной краткосрочных обязательств на предварительном этапе проверки отчетности необходимо, во-первых, выделить величину внутренней кредиторской задолженности (доходы будущих периодов и резервы), которая по своей сути может быть приравнена к собственному капиталу, и, во-вторых, протестировать кредиторскую задолженность, показав причины ее возникновения, реальность срока погашения.

При проверке отчета о прибылях и убытках важно выяснить состав комплексных статей, который достаточно сложен. Так, необходимо проверить, какие расходы отнесены к прочим, особенно если эти расходы существенны. Их детализация, во-первых, обеспечивает их достоверность, во-вторых, помогает определить оправданность отнесения соответствующих доходов и расходов к определенной группе, что может привести в последующем к искажению калькулирования продукции.

При проверке полноты отчетности необходимо предусмотреть выделение доходов от вложений в другие организации, что в последующем обеспечит возможность оценить их доходность и целесообразность.

Справочно в отчете приводятся данные за отчетный и предшествующий периоды о дивидендах, приходящихся на одну привилегированную и одну обыкновенную акцию, и о предполагаемых в следующем году доходах на них.

В расшифровке отдельных прибылей и убытков приводятся данные за отчетный и предшествующий периоды об отдельных видах прибылей и убытков (штрафах, пенях, неустойках, прибылях (убытках) прошлых лет, курсовых разницах по операциям в иностранной валюте и др.).

Отчет об изменении капитала (форма № 3) состоит из четырех разделов и справки.

В разделе I «Изменения капитала» подробно раскрывается содержание причины изменения капитала в предыдущем и отчетном годах. Особо следует подчеркнуть, что эти изменения капитала увязываются с учетной политикой организации и в отдельных строках формы указываются:

- результат от переоценки объектов основных средств;
- результат от пересчета иностранных валют;
- чистая прибыль, которая подлежит капитализации;
- дивиденды;
- отчисления в резервный фонд;
- увеличение капитала, в том числе за счет роста номинальной стоимости акций, реорганизации юридического лица.

В разделе II «Резервы» приводятся данные о резервах, образованных в соответствии с законодательством, учредительными документами, а также формируемые в соответствии с учетной политикой организации оценочные резервы и резервы предстоящих платежей.

В справках указываются данные о чистых активах на начало и конец отчетного года и о полученных из бюджета и внебюджетных фондов средствах на расходы по обычным видам деятельности и на расходы по капитальным вложениям во внеоборотные активы (по направлениям расходов за отчетный и предыдущий годы).

В отчете об изменениях капитала отражаются динамические показатели: остатки на начало отчетного года, поступление (уменьшение) за отчетный период, остатки на конец отчетного года.

По статье «Уставный капитал» этого отчета организация показывает сумму уставного капитала на начало отчетного года, отраженную в зарегистрированных в установленном порядке учредительных документах.

По статье «Добавочный капитал» отражается движение добавочного капитала, который может формироваться за счет прироста стоимости имущества организации после его дооценки, принятия к учету имуще-

ства в результате осуществления капитальных вложений, полученного эмиссионного дохода, а также в случае погашения задолженности по взносам в уставный капитал, выраженной в иностранной валюте, курсовой разницы.

Увеличение добавочного капитала происходит при присоединении собственных источников капитальных вложений по принятым в эксплуатацию объектам основных средств в случаях достройки, дооборудования, реконструкции объектов основных средств и т. п.

К уменьшению добавочного капитала приводит направление его средств на увеличение в установленном порядке уставного капитала, погашение убытка, выявленного по результатам работы организации за год, списание соответствующей суммы добавочного капитала в целях выявления финансового результата от выбытия объектов основных средств, ранее подвергшихся дооценке в установленном порядке.

Данные об изменении (увеличении или уменьшении) показателей о приросте стоимости имущества по переоценке, числящихся в бухгалтерском учете на отдельном субсчете счета учета добавочного капитала, рекомендуется выделить из статьи «Добавочный капитал». Сумму уменьшения стоимости основных средств в результате переоценки при отсутствии учетных сумм добавочного капитала следует относить за счет нераспределенной части прибыли, оставшейся в распоряжении организации.

Сумма резервного капитала, создаваемого в соответствии с законодательством Российской Федерации, на начало отчетного года отражается по статье «Резервный капитал».

Образуемые в соответствии с учредительными документами фонды и резервы фиксируются обособленно по определенным статьям раздела «Капитал» отчета об изменениях капитала. В этом случае нераспределенная прибыль будет исчисляться как часть прибыли, оставшейся в распоряжении организации, за минусом сумм образованных фондов, направленных на покрытие убытка, выплату дивидендов и пр. При этом показатели нераспределенной прибыли прошлых лет и отчетного года (непокрытого убытка прошлых лет и отчетного года) могут показываться по одной статье или раздельно как остаток прибыли, оставшейся в распоряжении организации после отчислений в образуемые организацией фонды. Предложенный порядок раскрытия информации об изменениях капитала необходимо учесть при разработке и утверждении организацией отчета об изменениях капитала.

Справочно в отчете об изменениях капитала организации (кроме некоммерческих) отражают показатели о стоимости чистых активов для

оценки степени ее ликвидности. При исчислении этого показателя все экономические субъекты руководствуются порядком, изложенным в приказе Министерства финансов РФ и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29 января 2003 г. № 10н/03-6/пз.

Особое значение имеет предварительный контроль за точностью заполнения формы № 4 «Отчет о движении денежных средств». В этой форме отчетности показаны основные потоки - поступление и расходование денежных средств по операционной (основной) деятельности, которые формируются за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг) (объема продаж) и покрытия расходов по изготовлению и реализации продукции (работ, услуг); по финансовой деятельности, которая связана с финансовыми вложениями организации, и по инвестиционной деятельности, которая характеризует движение имущества - продажу долгосрочных активов предприятия, вложения в создание или приобретение основных средств.

Платежеспособность организации во многом определяет ее финансовые результаты, так как нехватка собственных денежных средств предопределяет необходимость привлечения заемных ресурсов, что повышает затраты на производство и может привести к определенным потерям в производстве. Особенности этой формы и ее динамичность ставят задачу проведения не только ретроспективного, но и оперативного анализа.

В форме № 4 дана более развернутая информация о движении денежных средств, рассматриваемых в разрезе трех основных видов деятельности: текущей, инвестиционной, финансовой.

Данные о движении денежных средств в разрезе вышеперечисленных видов деятельности необходимо расшифровать в части фактического поступления денежных средств от продажи товаров, продукции, работ, услуг, от продажи основных средств и иного имущества, получения авансов, бюджетных средств и иного целевого финансирования, кредитов, займов, дивидендов, процентов по финансовым вложениям и прочим поступлениям; направлениям денежных средств на оплату товаров, продукции, работ, услуг, оплату труда, на отчисления в государственные внебюджетные фонды, выдачу авансов, на финансовые вложения, выплату дивидендов, процентов по ценным бумагам, на расчеты с бюджетом, оплату процентов по полученным кредитам и займам и прочие выплаты и перечисления.

Движение денежных средств, связанное с выплатой (получением) процентов и дивидендов, а также с результатами чрезвычайных обсто-

ятельств, должно раскрываться раздельно в составе данных по текущей деятельности, если только эти данные не могут быть конкретно увязаны с инвестиционной или финансовой деятельностью хозяйствующего субъекта.

Движение иностранной валюты (включая обязательную продажу) отражается в составе данных от текущей деятельности.

Результаты исследования качественных характеристик отчета о движении денежных средств показали, что в нем целесообразно раскрыть движение денежных средств, отражающее изменение долгосрочных активов (в разделе инвестиционной деятельности), привести детализированную информацию в рамках финансовой деятельности (приток денежных средств от выпуска акций и других ценных бумаг и от кредитов и займов, отток денежных средств, выплаты по кредитам и займам), выделить отдельной группой денежные потоки, которые вызваны чрезвычайными и необычными для данного предприятия обстоятельствами.

Форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» обычно состоит из семи разделов.

В разделе 1 «Дебиторская и кредиторская задолженность» содержатся данные об остатках и движении за год краткосрочной и долгосрочной дебиторской и кредиторской задолженностей с выделением просроченной задолженности и отдельно задолженностей длительностью свыше трех месяцев, а также данные о полученном и выданном обеспечении. Эти данные позволяют выявить структуру дебиторской и кредиторской задолженности и оценить степень ее концентрации, которая в большей мере характеризует риск неплатежей. Существенно более надежными эти данные становятся в том случае, когда справка составляется по данным тестированной задолженности, т. е. после оценки реальности ее погашения.

В справке к разделу 1 содержатся сведения на начало и конец отчетного года о движении векселей выданных и полученных, с выделением просроченных векселей, а также сведения о дебиторской задолженности по поставленной продукции (работам, услугам) по фактической себестоимости. В конце раздела указываются организации, имеющие наибольшую дебиторскую и кредиторскую задолженности на конец года, в том числе длительностью свыше трех месяцев.

В разделе 2 «Движение заемных средств» показаны остатки на начало и конец отчетного периода, полученные и погашенные долгосрочные и краткосрочные займы и кредиты с выделением не погашенных в срок, просроченных или пролонгированных.

Поскольку справки формируются самим предприятием, то в них могут быть показаны все необходимые для полной информативности отчетности данные - целевая направленность кредита, условия его получения, погашения и уплата процентов. К сожалению, такие развернутые справки составляются редко; обычно составители отчетности ограничиваются лишь данными о движении общих сумм заемных средств.

В разделе 3 «Амортизируемое имущество» отражены остатки на начало и конец отчетного года и данные о поступлении и выбытии по каждому виду нематериальных активов, основных средств и имуществу для передачи в лизинг, а также предоставляемому по договору проката.

В справке к разделу 3 содержатся данные на начало и конец отчетного года об имуществе, переданном в аренду и переведенном на консервацию, а также о начисленной сумме амортизации по нематериальным активам, основным средствам и доходным вложениям в материальные ценности. В конце справки приведен результат по индексации в связи с переоценкой основных средств (по первоначальной стоимости и амортизации), сведения об имуществе, находящемся в залоге, и стоимости имущества, по которому амортизация не начисляется (с выделением нематериальных активов и основных средств).

В разделе 4 «Движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений» содержатся сведения о собственных средствах организации и привлеченных средствах по их видам (остатки на начало и конец отчетного года, начислено, использовано). В конце раздела справочно приводятся данные о незавершенном строительстве и инвестициях в дочерние и зависимые общества.

В разделе 5 «Финансовые вложения» указаны суммы остатков на начало и конец отчетного года по каждому виду долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений. Значение этой справки состоит в том, что она раскрывает направленность финансовых вложений не только по единству капитала (дочерние и зависимые организации), но и по назначению: в организации, поставляющие полуфабрикаты, детали, узлы готовой продукции или выполняющие части производственного процесса изготовления готовой продукции (работ, услуг); в организации, выполняющие НИР и ОКР для развития производства, оказывающие консультационные услуги; вложения, сделанные для получения доходов на временно свободные денежные средства и т. п. Именно такая структура формы обеспечивает повышение информативности отчетности.

В разделе 6 «Расходы по обычным видам деятельности» отражены затраты по элементам за отчетный и предыдущий годы и сведения об

изменении остатков незавершенного производства, расходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов. Учитывая, что в настоящее время в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» отдельно выделяются коммерческие и управленческие расходы, целесообразно раскрыть их структуру в самостоятельных справках.

В разделе 7 раскрыты социальные показатели, характеризующие отчисления в государственные и негосударственные внебюджетные фонды и направления их использования, денежные выплаты и поощрения, не связанные с производством продукции, и доходы на акцию по вкладам в имущество организации.

Как видно, данные формы № 5 дают ответы на многие вопросы, связанные с формированием статей отчетных форм, но и их часто бывает недостаточно. В этом случае приходится обращаться к данным внутренней отчетности и финансового учета.

В основных бухгалтерских формах (баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении капитала, отчет о движении денежных средств) приведены данные общего характера, выражающие итоги деятельности предприятия. Но пользователям отчетности необходимы существенные дополнения. Такие дополнения по инициативе руководства могут быть включены в пояснения и примечания к отчетности.

В пояснительной записке по отдельным разделам приводятся дополнительные показатели, отдельно отражаются и показатели задолженности, по которой истекли сроки ее погашения. При этом обособленно необходимо показывать задолженность, числящуюся в бухгалтерском учете как просроченная свыше трех месяцев от отчетной даты.

В справках к разделу «Дебиторская и кредиторская задолженность» отражаются сведения о движении векселей выданных (полученных), в том числе просроченных, при заполнении которых следует руководствоваться письмом Министерства финансов РФ от 31 октября 1994 г. № 142 «О порядке отражения в бухгалтерском учете и отчетности операций с векселями, применяемыми при расчетах между предприятиями за поставку товаров, выполненные работы и оказанные услуги».

Справочно приводятся данные о фактической себестоимости поставленной продукции, выполненных работ, оказаниых услуг, по которым в бухгалтерском учете числится дебиторская задолженность. Такие данные позволяют пользователям отчетности выявить причину просроченной дебиторской задолженности и ее влияние на финансовое положение организации.

В разделе «Амортизируемое имущество» приводится расшифровка состава нематериальных активов, основных средств и доходных вложе-

ний в материальные ценности по первоначальной (восстановительной) стоимости, принадлежащих хозяйствующему субъекту. Кроме того, должны быть приведены сведения о стоимости материально-производственных запасов, переданных в залог, если указанное не будет отражено в пояснительной записке.

В разделе «Движение средств финансирования инвестиций и финансовых вложений» отражается наличие собственных и привлеченных средств организации и их использование на цели капитальных и других вложений долгосрочного характера.

Состав долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений хозяйствующего субъекта в российской и иностранной валютах расшифровывается в разделе «Финансовые вложения».

Данные о рыночной стоимости числящихся в бухгалтерском учете облигаций и других ценных бумаг отражаются справочно к разделу «Финансовые вложения».

В разделе «Расходы по обычным видам деятельности» приводятся расходы организации, сгруппированные по элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию, прочие затраты. По указанным элементам отражаются затраты организации, связанные со списанием материально-производственных запасов на производство продукции, выполненные работы, оказанные услуги, амортизацию и пр. Сведения приводятся в целом по экономическому субъекту (по всем видам деятельности) без учета внутрихозяйственного оборота. Организация может принять решение о представлении данных о расходах по обычным видам деятельности не в составе приложения к бухгалтерскому балансу, а в виде самостоятельного приложения к отчету о прибылях и убытках (к форме № 2).

В разделе «Социальные показатели» отражаются отдельные социальные показатели деятельности организации: взносы на государственное социальное страхование (Фонд социального страхования РФ, Пенсионный фонд РФ), в Государственный фонд занятости населения РФ и на обязательное медицинское страхование по установленным законодательством Российской Федерации нормам. В этом же разделе отдельно отражаются данные о размере страховых взносов по договорам добровольного страхования пенсий. Здесь же выделяются показатели о среднесписочной численности работников организации и о денежных выплатах и поощрениях работникам (начисленные денежные выплаты и поощрения), не связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, доходы по акциям и вкладам в имущество хозяйствующего субъекта.

Наряду с описанными формами бухгалтерская (финансовая) отчетность содержит также пояснения и дополнения. Эта информация более подробно раскрывает отдельные аспекты деятельности корпорации, например: риски и неопределенности, влияющие на деятельность предприятия; ресурсы и обязательства, не отраженные в балансе; сведения о географических и хозяйственных сегментах; информацию о прекращаемой деятельности и др.

В пояснительной записке должна быть приведена информация о данных, требование раскрытия которых определено в п. 27 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», а также в других положениях по бухгалтерскому учету (об изменениях учетной политики организации, о материально-производственных запасах, основных средствах, о доходах и расходах организации, о событиях после отчетной даты и условных фактах хозяйственной жизни, об информации по аффилированным лицам, об информации по операционным и географическим сегментам и пр.), не нашедших отражения в формах бухгалтерской отчетности.

Информацию о соответствующих данных рекомендуется включать в пояснительную записку в виде отдельных разделов.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) к годовому бухгалтерскому отчету прилагается пояснительная записка, в которой отражаются следующие данные:

- о наличии на начало и конец отчетного периода и движении в те чение отчетного периода отдельных видов финансовых вложе ний;
- наличии на начало и конец отчетного периода отдельных видов де биторской задолженности;
- изменениях в капитале (уставном, резервном, добавочном и др.) организации;
- количестве акций, выпущенных акционерным обществом и пол ностью оплаченных, количестве акций, выпущенных, но неопла ченных или оплаченных частично, номинальной стоимости акций, находящихся в собственности акционерного, его дочерних и зави симых обществ;
- составе резервов предстоящих расходов и платежей, оценочных ре зервов, наличии на начало и конец отчетного периода, движении средств каждого резерва в течение отчетного периода;
- наличии на начало и конец отчетного периода отдельных видов кредиторской задолженности;

- объемах реализации продукции, товаров, работ и услуг по видам деятельности и географическим рынкам сбыта;
- составе затрат на производство (издержках обращения);
- составе прочих внереализационных доходов и расходов;
- любых выданных и полученных обеспечениях обязательств и платежей организации.

Существующие нормативные положения не содержат исчерпывающей схемы примечаний и пояснений. Поэтому исходя из международного опыта необходимо разработать правила представления такой информации.

Так, согласно международным стандартам многих стран в примечаниях должна отражаться вся существенная информация, необходимая для понимания отчетности субъектами рыночных отношений. Форма представления такой отчетности не регламентируется и базируется на определенных правилах. Общее же правило требует, чтобы в примечаниях была показана такая информация, которая исключала бы возможность возникновения недоразумений. При решении вопроса о целесообразности включения того или иного примечания важнейшую роль играет существенность содержащихся в них сведений.

Опираясь на международный и современный российский опыт, можно привести схему пояснений, касающихся следующих позиций.

1. Учетная политика, где раскрываются такие показатели, как: амортизационная политика в отношении основных средств, нематериальных активов; методы оценки сырья, материалов и подобных ценностей; методы оценки товаров; создаваемые резервы будущих периодов; прибыль в расчете на одну акцию.

2. Материальные ценности, когда дается детализация с выделением отдельных строк для сырья, незавершенного производства и готовой продукции. Ценность этой информации заключается в том, что она необходима деловым партнерам для расчета ликвидности запасов и затрат.

3. Обязательства. Их пояснение обеспечивает повышение аналитичности отчетности.

4. Финансовые вложения. С помощью этих сведений пользователи информации получают возможность оценить качество активов.

5. Нематериальные активы. Данная информация позволяет пользователю отчетности проверить обоснованность оценки нематериальных активов.

6. Дебиторская задолженность. Приводится детализация дебиторской задолженности по срокам и видам, представленная информация позволяет субъектам рынка оценить качество дебиторской задолженности.

7. Собственный капитал. Информация позволяет получить детальное представление о капитализации предприятия, ее отражение в пояснениях дополнит отчет об изменении капитала. В этом примечании описываются условия выпуска акций, их выкупа, условия по выпуску опционов на акции и сводные данные об опционах.

8. Результаты деятельности по кварталам. Эти пояснения позволяют проследить динамику сезонных колебаний и другие тенденции, относящиеся к деятельности предприятия.

9. Информация по сегментам. Возникновение транснациональных корпораций (ТНК), создание предприятий с участием иностранного капитала, появление коммерческих, производственных, финансовых связей между компаниями потребовали предоставления информации об их деятельности по сегментам, т. е. по отдельным направлениям деятельности предприятия. Данная проблема особенно обострилась, когда у организаций появилась возможность расширять свою деятельность путем вложения средств в разнообразные отрасли, организации, производства в различных географических районах. Сегментарный учет определяется как система сбора, отражения и обобщения информации о деятельности отдельных структурных подразделений организации.

Сегментарный учет, по своей сути являясь важнейшей составляющей управленческого учета, функционирует параллельно с системой финансового учета. Таким образом, пользователи бухгалтерской отчетности получают возможность провести анализ как в целом по организации, так и в разрезе отдельных видов деятельности или в части обособленных подразделений организации, находящихся в различных географических зонах.

10. Аренда. Информация предоставляется пользователям отчетности, если предприятие имеет в своем обороте материальные ценности на правах аренды.

В случае необходимости в пояснительной записке следует указать принятый порядок расчета аналитических показателей (рентабельности, финансовой устойчивости, деловой активности и пр.).

При оценке финансового состояния на краткосрочную перспективу могут приводиться показатели оценки удовлетворения структурой баланса (текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и способности восстановления (утраты) платежеспособности). При характеристике платежеспособности следует обратить внимание на такие показатели, как наличие денежных средств на счетах в банках, в кассе организации, убытки, просроченные дебиторская и кредиторская задолженность, не погашенные в срок кредиты и займы, пол-

нота перечисления соответствующих налогов в бюджет, уплаченные (подлежащие уплате) штрафные санкции за исполнение обязательств перед бюджетом. Нельзя забывать и об оценке положения организации на рынке ценных бумаг и причинах имевших место негативных явлений.

При измерении финансового положения на долгосрочную перспективу приводится характеристика структуры источников средств, степень зависимости организации от внешних источников и кредиторов, динамика инвестиций за предыдущие годы и на перспективу с определением эффективности этих инвестиций.

Кроме того, может быть приведена оценка деловой активности организации, критериями которой являются: широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт; репутация организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами организации, и др.; степень выполнения плановых показателей, обеспечения заданных темпов их роста (снижения); уровень эффективности использования ресурсов хозяйствующего субъекта. Целесообразно также включать в пояснительную записку данные о динамике важнейших финансово-хозяйственных показателей работы организации за ряд лет, описания будущих капиталовложений, осуществляемых экономических, природоохранных мероприятий и другую информацию, интересующую возможных пользователей бухгалтерской отчетности.

Акционерные общества в пояснительной записке приводят данные о структуре управления обществом, составе совета директоров (наблюдательного совета), членах исполнительного органа, указывают общую сумму выплаченного им вознаграждения (оплата труда, премии, комиссионные и иные имущественные предоставления (льготы и привилегии).

Акционерные общества, ценные бумаги которых обращаются на фондовом рынке, наряду с годовой бухгалтерской отчетностью составляют годовую бухгалтерскую отчетность исходя из требований МСФО, разрабатываемых Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности, и предоставляют ее организатору торговли на рынке ценных бумаг, инвестору и другим заинтересованным лицам по их требованию в сроки, указанные в Федеральном законе «О бухгалтерском учете». При этом если требование предоставления бухгалтерской отчетности, составленной исходя из директив МСФО, определяет срок ее обнародования ранее установленного Федеральным законом «О бухгалтерском учете», то показывается годовая бухгалтерская отчетность, составленная исходя из требований МСФО за предыдущий год.

Важной составной частью анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности является анализ внутренней отчетности организации, в первую очередь финансовые отчеты бизнес-единиц. В зависимости от вида бизнес-единицы ее финансовые отчеты могут способствовать уточнению и детализации различных показателей.

В том случае, когда бизнес-единица имеет характер центра прибыли и реализует локальный бизнес-процесс по производству определенной группы товаров (работ, услуг), она имеет собственный баланс и отчет о финансовых результатах своей деятельности. Использование такой отчетности позволяет выявить различия в доходности разных видов бизнеса и ее динамику, что позволяет оптимизировать структуру производственного ассортимента и в рамках стратегического планирования обеспечить внутренние переливы прибыли с целью своевременного обновления потенциала каждой бизнес-единицы и организации в целом.

В том случае, когда бизнес-единица является центром затрат, ее отчетность позволяет более полно раскрыть расходы организации, их структуру и тенденции изменения.

В случае если бизнес-единица формируется как центр доходов, ее отчетность в большей мере раскрывает информацию о рынке товаров, работ и услуг, в частности об уровне цен и рентабельности конкретных видов продукции, детализирует структуру маркетинговых затрат. Весьма существенное дополнение к бухгалтерской отчетности дают отчеты вспомогательных обслуживающих и управленческих подразделений, поскольку их выделение из общей себестоимости проданных товаров позволяет определить пропорциональные переменные затраты и условно-постоянные затраты, определить точку безубыточности и запас финансовой прочности.

В зависимости от степени экономической самостоятельности бизнес-единицы ее отчетность может быть в большей или меньшей степени комплексной: включать разное количество форм и иметь различную степень детализации показателей.

В международных тенденциях обеспечения достоверности и прозрачности отчетности в настоящее время наметился именно такой подход к раскрытию отчетности - с привлечением данных о деятельности бизнес-единиц и других подразделений организации.

В тех случаях, когда организация имеет филиалы, одним из важных направлений проверки отчетности должна стать оценка единства учетной политики, т. е. использования единых принципов и подходов к составлению отчетности филиалов, так как такие подразделения составляют отчетность более полно, в обязательном порядке имеют обособ-

ленный баланс, отчет о прибылях и убытках и самостоятельно составляют некоторые налоговые декларации.

Особым объектом анализа и важным дополнительным источником информации для оценки финансового состояния организации и ее финансовых результатов является сводная (консолидированная) отчетность, которую составляют корпоративные структуры.

Сводная отчетность составляется при наличии у организации дочерних и зависимых обществ.

Сводная финансовая отчетность - это система показателей, отражающих финансовое положение на отчетную дату и финансовые результаты за отчетный период группы взаимосвязанных организаций, сформированная в соответствии с утвержденными методическими указаниями (приказ Министерства финансов РФ от 30 декабря 1996 г. № 112, с изменениями и дополнениями в соответствии с приказом от 12 мая 1999 г. № 36н).

Сводная бухгалтерская отчетность объединяет бухгалтерскую отчетность головной организации и ее дочерних обществ, а также включает данные о зависимых обществах, являющихся юридическими лицами по законодательству места их государственной регистрации.

Бухгалтерская отчетность дочернего общества включается в сводную бухгалтерскую отчетность, если:

- головная организация обладает более 50% голосующих акций акционерного общества или более 50% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью;
- головная организация имеет возможность определять решения, принимаемые дочерними обществами, в соответствии с заключенными между головной организацией и дочерними обществами договорами;
- в случае наличия у головной организации иных способов определения решений, принимаемых дочерними обществами.

Данные о зависимых обществах включаются в сводную бухгалтерскую отчетность, если головная организация имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью.

Сводная отчетность может не составляться в случае, если одновременно соблюдаются следующие условия:

- сводная бухгалтерская отчетность составлена на основе МСФО;
- обеспечена достоверность сводной бухгалтерской отчетности, составленной на основе МСФО;

- пояснительная записка к сводной бухгалтерской отчетности содержит перечень применяемых требований к бухгалтерской от четности, раскрывает способы ведения бухгалтерского учета, включая оценки, отличающиеся от правил, предусмотренных нор мативными актами и методическими указаниями по бухгалтерс кому учету Министерства финансов РФ.

Данные о дочернем и зависимом обществе могут не включаться в сводную бухгалтерскую отчетность, если:

- голосующие акции или доля в уставном капитале, определяющая статус дочернего общества или зависимого общества, приобре тены на краткосрочный период с целью последующей перепро дажи;
- головная организация не может влиять на решения, принимаемые дочерними обществами.

В этом случае стоимостная оценка участия головной организации в дочернем или зависимом обществе отражается в сводной отчетности в порядке, установленном для отражения финансовых вложений. Каждый такой случай подлежит раскрытию в пояснениях к сводному бухгалтерскому балансу и сводному отчету о прибылях и убытках.

В случае если у головного предприятия имеются иные, не связанные с долей участия в капитале способы влияния на решения, принимаемые дочерними обществами, данные о дочерних или зависимых организациях могут не включаться в сводную бухгалтерскую отчетность, если:

- данные о дочернем (зависимом) обществе не оказывают суще ственного влияния на формирование представлений о финансо вом положении и финансовых результатах деятельности группы предприятия (например, если величина уставного капитала дочер него общества не превышает 3% величины капитала группы, а в общей сумме капитал всех дочерних обществ, невключенных в сводную отчетность, не превышает 10% капитала группы);
- если включение бухгалтерской отчетности дочернего (зависимо го) общества в сводную бухгалтерскую отчетность противоречит требованиям рациональности. Обоснованность невключения дол жна быть подтверждена независимым аудитором (аудиторской фирмой).

В этом случае стоимостная оценка участия головной организации в дочернем или зависимом обществе отражается в порядке, установленном для отражения финансовых вложений. Каждый такой случай требует дополнительного раскрытия в пояснениях к отчетности.

Дочернее общество, которое выступает головной организацией по отношению к своим дочерним обществам, может не составлять сводную бухгалтерскую отчетность, если:

- 100% его голосующих акций или уставного капитала принадлежат другой головной организации, которая не требует составления сводной бухгалтерской отчетности;
- 90% и более его голосующих акций или уставного капитала принадлежат другой организации и остальные акционеры (участники) не требуют составления сводной бухгалтерской отчетности.

Исключение составляют общества, зарегистрированные и/или ведущие деятельность за пределами Российской Федерации.

Каждый такой случай требует раскрытия в пояснениях к отчетности.

Сводная бухгалтерская отчетность составляется по формам, разработанным головной организацией на основе типовых форм бухгалтерской отчетности.

При этом:

- типовые формы бухгалтерской отчетности могут дополняться статьями и данными, необходимыми заинтересованным пользователям сводной бухгалтерской отчетности;
- статьи (строки) типовых форм бухгалтерской отчетности, по которым у группы отсутствуют показатели, могут не приводиться, кроме случаев, когда соответствующие показатели имели место в периоде, предшествовавшем отчетному; числовые показатели об отдельных активах, пассивах и иных данных хозяйственной деятельности приводятся в сводной отчетности обособленно, если без знания о них для пользователей невозможна оценка финансового положения или финансовых результатов ее деятельности.

Сводная отчетность головной организации и дочерних (зависимых) обществ объединяет отчетность, составленную за один и тот же период, на одну и ту же дату.

Если дочернее общество (зарубежное) составляет отчетность за тот же период, но на другую дату, то оно должно составить промежуточную отчетность на дату составления сводной отчетности. В случае невозможности или сложности промежуточной отчетности отчетность дочернего общества может быть включена в сводную отчетность при условии, что период между конечной датой сводной отчетности и отчетной датой отчетности дочернего общества не превышает трех месяцев. Сводная отчетность представляется не позднее 30 июня следующего за отчетным года.

При составлении сводной отчетности должна использоваться единая учетная политика в отношении аналогичных статей имущества и обязательств, доходов и расходов головной организации и дочерних обществ. Если учетная политика дочерней организации отлична, то при составлении сводной отчетности ее данные должны быть приведены в соответствие с учетной политикой головной организации.

Сводная бухгалтерская отчетность составляется в объеме и по формам, разработанным головной организацией исходя из ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

Форма сводного отчета должна быть одинаковой от одного периода к другому. Изменение форм отчета должно быть обосновано и раскрыто в пояснениях к отчету.

Ответственность за достоверность сводной отчетности несет руководитель головной организации.

Показатели бухгалтерской отчетности дочернего общества, рассчитанные в иностранной валюте, для включения в сводную бухгалтерскую отчетность пересчитываются в валюту Российской Федерации следующим образом:

- пересчет стоимости активов, пассивов, величины доходов и расходов производится по курсу Центрального банка Российской Федерации;
- пересчет стоимости активов и пассивов производится по курсу, последнему по времени котировки в отчетном году;
- пересчет величины доходов и расходов, формирующих финансовые результаты дочерних обществ, производится с использованием курсов, действовавших на соответствующие даты совершения операций в иностранной валюте, либо с использованием средней величины курсов, исчисленной как результат деления суммы произведений величин курсов и дней их действия в отчетном периоде на количество дней в отчетном периоде;
- разницы, возникающие в результате пересчета стоимости активов и пассивов, величины доходов и расходов, отражаются в сводном бухгалтерском балансе в составе добавочного капитала и отдельно раскрываются в пояснениях к сводному бухгалтерскому балансу и сводному отчету о прибылях и убытках.

При объединении бухгалтерской отчетности головной организации и дочерних обществ в сводный бухгалтерский баланс не включаются:

- финансовые вложения головной организации в уставный капитал дочерних обществ и соответственно в уставные капиталы дочерних обществ в части, принадлежащей головной организации;

- показатели, отражающие дебиторскую и кредиторскую задолженности между головной организацией и дочерними обществами, а также между дочерними обществами;
- прибыль и убытки от операций между головной организацией и дочерними обществами, а также между дочерними обществами;
- дивиденды, выплачиваемые дочерними обществами головной организации или другим дочерним обществам той же головной организации, а также головной организацией своим дочерним обществам; в сводной отчетности отражаются только те дивиденды, которые выплачиваются лицам и организациям, не входящим в группу;
- части активов и пассивов обществ, не относящихся к деятельности группы, когда головная организация имеет 50% и ниже голосующих акций акционерного общества или уставного капитала в обществе с ограниченной ответственностью. Для включения в сводную отчетность доля активов и пассивов дочерних обществ определяется исходя из доли голосующих акций дочернего общества, принадлежащего головной организации; аналогичным образом определяется доля имущества для включения в сводную отчетность, если дочернее общество поровну (50%) принадлежит двум головным организациям.

Если при объединении отчетности головной организации и дочернего общества балансовая оценка финансовых вложений у головной организации отличается от номинальной стоимости акций дочернего общества (стоимостной оценки доли участия головной организации в уставном капитале дочернего общества), то выявленная разница отражается в сводном бухгалтерском балансе по статье «Деловая репутация дочерних обществ». Если номинальная стоимость акций ниже балансовой оценки финансовых вложений головной организации в дочернее общество, то статья «Деловая репутация дочерних обществ» показывается в группе статей «Нематериальные активы» сводного бухгалтерского баланса. Если номинальная стоимость акций дочерних обществ превышает балансовую оценку финансовых вложений головной организации в дочернее общество, то статья «Деловая репутация дочерних обществ» показывается между разделами III и IV баланса.

При объединении бухгалтерской отчетности головной организации и дочерних обществ в сводный отчет о прибылях и убытках не включаются:

- выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) между головной организацией и дочерними обществами одной головной организации и затраты, приходящиеся на эту реализацию;

- дивиденды, выплачиваемые дочерними обществами головной организации либо другим дочерним обществам той же головной организации, а также выплачиваемые головной организацией своим дочерним обществам. В сводном отчете отражаются только дивиденды, выплачиваемые лицам и организациям, не входящим в состав группы;
- любые иные доходы и расходы, возникающие в результате операций между головной организацией и дочерними обществами одной и той же головной организации;
- финансовый результат деятельности дочерних обществ в части доходов и расходов, не относящихся к деятельности группы, когда головная организация имеет 50% или меньше голосующих акций в акционерном обществе или 50% и меньше уставного капитала в обществе с ограниченной ответственностью. В этом случае финансовый результат деятельности дочернего общества в части доходов и расходов для включения в сводный отчет о прибылях и убытках определяется исходя из долей голосующих акций дочернего общества, принадлежащих головной организации, в их общем количестве или доли участия головной организации в уставном капитале дочернего общества.

При объединении отчетности головной организации и дочерних обществ в сводном бухгалтерском балансе и сводном отчете о прибылях и убытках выделяются отдельно расчетные показатели, отражающие долю меньшинства соответственно в уставном капитале и финансовых результатах деятельности общества.

В сводном бухгалтерском балансе показатель доли меньшинства отражает величину уставного капитала дочернего общества, не принадлежащего головной организации. Доля меньшинства в сводном балансе определяется исходя из величины капитала дочернего общества по состоянию на отчетную дату и процента не принадлежащих головной организации голосующих акций в их общем количестве. За величину капитала дочернего общества на отчетную дату принимается итог раздела III «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса за минусом статей «Фонд социальной сферы» (если она имеется) и «Целевое финансирование и поступления».

В сводном бухгалтерском балансе показатель доли меньшинства отражается отдельной статьей «Доля меньшинства» за итогом раздела III «Капитал и резервы», а составляющие капитала группы - за минусом доли меньшинства.

В сводном отчете о прибылях и убытках показатель доли меньшинства отражает величину финансового результата деятельности дочернего общества, не принадлежащую головной организации. Доля меньшинства

для составления сводного отчета о прибылях и убытках определяется исходя из величины нераспределенной прибыли или непокрытого убытка дочернего общества за отчетный период и процентов не принадлежащих головной организации акций в их общем количестве.

В сводном отчете о прибылях и убытках показывается отдельной статьей доля меньшинства по вписываемой статье, а доходы и расходы, формирующие финансовый результат деятельности группы, - за минусом доли меньшинства.

Если показатель доли меньшинства в убытках дочернего общества за отчетный период больше показателя доли меньшинства в капитале этого общества на отчетную дату, то на сумму начисленной между этими показателями разности уменьшается величина резервного капитала, а при его недостаточности эта величина добавляется, а затем списывается с уставного капитала дочернего общества, включенного в сводную бухгалтерскую отчетность.

Включение данных о зависимых обществах в сводную бухгалтерскую отчетность осуществляется посредством отражения в ней следующих двух расчетных показателей:

- показатель, отражающий стоимостную оценку участия головной организации в зависимом обществе, приводится в сводном бухгалтерском балансе отдельной статьей в группе статей «Долгосрочные финансовые вложения» в виде величины, рассчитываемой как разность между фактическими затратами, производимыми организацией при осуществлении (покупке) инвестиций, и долей головной организации в прибылях (убытках) зависимого общества за период осуществления инвестиций;
- показатель, отражающий долю головной организации в прибылях или убытках зависимого общества за отчетный период, рассчитывается исходя из величины нераспределенной прибыли или непокрытого убытка зависимого общества за отчетный период и процента принадлежащих головной организации голосующих акций в их общем количестве.

Доля головной организации в прибылях и убытках зависимого общества за отчетный период отражается в сводном отчете о прибылях и убытках отдельной статьей «Капитализированный доход/убыток» после группы статей по внереализационным доходам и расходам и включается в финансовый результат деятельности группы.

Если величина показателя, отражающего долю головной организации в убытках зависимого общества за отчетный период, равна или больше величины показателя, отражающего стоимостную оценку участия го-

ловной организации в зависимом обществе, уменьшенного на величину показателя, отражающего долю головной организации в убытках зависимого общества за отчетный период, то показатель участия зависимых обществ в сводную отчетность не включается.

Важно подчеркнуть, что основные формы отчетности дают ее пользователю лишь минимум необходимой информации. Приведение дополнительных данных о бизнес-единицах или сводной отчетности дополняет эти данные новыми количественными характеристиками. Однако это не освобождает организации от требования полного раскрытия причин серьезных изменений и сдвигов, которые отражаются в отчетности. Этим определяется необходимость развернутых пояснений, которые дают пользователям отчетности ее составители. В крупных организациях такие пояснения занимают десятки, а иногда и сотни страниц. Часто именно в пояснениях к отчетности пользователь может получить наиболее важную информацию о тенденциях развития организации (о переходе на новые виды деятельности, существенной переспециализации компании, изменении поставщиков и рынков сбыта продукции, существенном расширением производства и т. д.).

Прежде всего в пояснениях к отчетности должно быть пояснение о специфике состава статей форм отчетности, если организация воспользовалась правом ее самостоятельного форматирования. Как было отмечено, в настоящее время предприятия России получили право составлять и представлять бухгалтерскую отчетность на бланках форм, разработанных ими самостоятельно в соответствии с требованиями и правилами Положения о бухгалтерской отчетности, сохраняя структуру отчетных форм и предусмотренный минимально необходимый состав показателей. В этом подходе нашел отражение опыт формирования финансовой отчетности в странах, использующих англо-американскую модель учета, когда при формировании баланса и отчета о прибылях и убытках часть показателей может быть дана в основных формах отчетности, а часть раскрывается в примечаниях. Например, в балансе может быть дан сгруппированный показатель, а в примечаниях к балансу общая сумма разбивается на составляющие. Таким образом, в балансе можно показать общие суммы по статьям «Основные средства», «Запасы», «Кредиторская задолженность».

Несмотря на свободу выбора формы представления данных, согласно принципу преемственности отчетности и требованию ее сопоставимости эти данные должны отличаться постоянством структуры, что для внешнего пользователя облегчает возможность сравнения и анализа показателей бухгалтерской отчетности.

В том случае, если предприятие использует самостоятельно разработанные формы основных отчетных форм, все возникающие изменения в них, в сравнении с представленными ранее формами годового бухгалтерского отчета, нуждаются в пояснении. Причинами таких изменений в отчетности могут стать изменения производственной структуры, вложение капитала в дочерние или зависимые общества и другие существенные для оценки финансового состояния факты.

Посредством раскрытия этих сведений обеспечивается сопоставимость следующих друг за другом годовых балансов и отчетов о прибылях и убытках, несмотря на возможность нарушения постоянства представления.

Необходимо пояснение причин несовпадения данных бухгалтерского баланса на начало и конец смежных периодов. Согласно принципу преемственности информации отчетных форм при составлении отчетности должно быть обеспечено соответствие данных отдельных отчетных форм, составляемых в смежные периоды. В целях обеспечения сопоставимости показателей каждый факт изменения показателей на начало и конец года должен быть раскрыт, например переоценка основных средств или незавершенного строительства, списание некондиционных запасов и т. п.

Как было отмечено выше, особенно важно раскрыть информацию о выручке и затратах по видам деятельности и географическим сегментам рынка, а иногда по основным группам клиентов.

Характерным для многих предприятий является распространение деятельности на различные по своей географии регионы и/или товарные рынки. Цель такой диверсификации — ограничение предпринимательских рисков и обеспечение финансовой устойчивости в условиях изменяющейся конъюнктуры рынка.

Объединение в одной статье бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках информации, характеризующей деятельность в разрезе отдельных сегментов, затрудняет возможность оценки рисков развития каждого отдельного направления деятельности и, следовательно, всего предприятия в целом. Именно поэтому в международной и российской практике учета предусмотрены требования по раскрытию информации в разрезе отдельных сегментов.

Серьезную методологическую проблему представляет обоснование базы сегментирования. При этом для сегментирования по сферам деятельности следует избрать такую базу распределения, чтобы сегменты рынка значительно отличались друг от друга в отношении риска, зависимости от конъюнктуры рынка, интенсивности конкуренции, перспектив развития, государственного регулирования и других фактов.

В соответствии с ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках предприятие должно раскрывать информацию об объемах реализации продукции, товаров, услуг по видам деятельности и географическим рынкам сбыта. Таким образом, российские стандарты учета рекомендуют выделять два разреза сегментирования: хозяйственный (виды деятельности) и географический (географические рынки сбыта). Такой подход к раскрытию информации по сегментам полностью соответствует классификации информации, рекомендуемой Международными стандартами № 14, где дано определение хозяйственных *(business)* и географических *(geographical)* сегментов.

Сегментация отчетности позволяет выявить особенности формирования затрат, различия в доходности и уровне коммерческих рисков по разным видам деятельности, что показывает целесообразность диверсификации производства через сопоставление изменения рентабельности затрат и распределения рисков. Сегментация по географическому признаку также позволяет обосновать изменения коммерческих расходов и сопоставить их рост с увеличением объема продаж и массы получаемой прибыли. Кроме того, при освоении новых рынков сбыта появляется возможность оценить изменение риска невостребованности продукции.

При региональном сегментировании проблема раскрытия информации отчетности состоит в том, чтобы сделать прозрачной зависимость предприятия от возможностей и рисков, определяющихся спецификой различных регионов.

В пояснениях к отчетности раскрывается учетная политика, которая применяется в организации.

В настоящее время предприятия обладают значительным набором вариантов учетной политики, причем по мере приближения национальных стандартов к международным стандартам финансовой отчетности многовариантность учета расширяется. Так, принятие ПБУ 5/01 и ПБУ 6/01 значительно расширило свободу предприятий в части выбора амортизационной политики, оценки запасов и др.

Приводимые в пояснениях сведения должны показать, каким образом были использованы предприятием права оценки статей баланса и формирования показателей отчета о прибылях и убытках.

С точки зрения интерпретации информации бухгалтерской отчетности для целей ее финансового анализа данное требование к раскрытию информации является ключевым. Без понимания и знания учетных правил, которые применялись при формировании отчетной инфор-

мации, использование количественных методов финансового анализа, включая расчет финансовых коэффициентов, приобретает формальный характер.

Необходимость раскрытия информации об учетной политике связана с тем, что в настоящее время процесс формирования показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности и расчет налогов определяются на базе различных подходов. В этой связи возникает проблема обеспечения сопоставимости данных бухгалтерской и налоговой отчетности.

Важным аспектом раскрытия информации бухгалтерской отчетности для целей ее анализа является указание на изменение учетной политики. В соответствии с требованиями раздела IV ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» последствия изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое состояние предприятия, должны быть мотивированы и разъяснены в пояснениях, чтобы пользователь отчетности имел возможность привести ее в сопоставимый вид.

Как правило, указанные последствия составления отчетности даны исходя из требований представления сопоставимого ряда данных минимум за два года, кроме случаев, когда оценка в денежном выражении этих последствий в отношении предыдущих периодов не может быть произведена с достаточной степенью надежности. В этом случае должно быть дано пояснение, почему невозможно представить количественную оценку последствий указанных изменений.

Необходимость раскрытия всех изменений в учетной политике имеет принципиальное значение для обеспечения адекватных результатов анализа отчетности, поскольку практически любой пункт учетной политики влияет на то или иное представление информации об имущественном положении предприятия и его финансовых результатах.

Так, например, начиная с 1996 г. предприятия получили право признания общехозяйственных расходов в качестве расходов периода, с вытекающей из этого возможностью их непосредственного списания на уменьшение дохода без предварительного включения в себестоимость реализованной продукции. Выбор данного метода неизбежно затронет структуру показателей отчетности: бухгалтерского баланса в части статей «Затраты в незавершенном производстве» и «Готовая продукция», поскольку себестоимость данных статей будет формироваться за вычетом общехозяйственных расходов, и отчета о прибылях и убытках в части результата от реализации, величина которого совпадет с величиной финансового результата, рассчитанного методом полной себестоимос-

ти, только в случае неизменных запасов продукции, прошедшей и не прошедшей обработку.

В пояснениях к отчетности составитель должен обратить внимание пользователя на нестандартные и особо крупные операции, которые привели к существенному изменению финансовых результатов и имущественного положения организации. Например, если в течение отчетного года были проданы незавершенное строительство, часть внеоборотных активов или запасов материальных ресурсов, что сказалось на финансовых результатах, то это должно быть разъяснено в пояснениях, чтобы не порождать у пользователя отчетности ожидания устойчивого роста доходности производства. Напротив, если в отчетном году обстоятельства сложились так, что были уплачены серьезные штрафы, перенесены выплаты дивидендов и т. п., разъяснения помогут понять пользователю отчетности, что ухудшение финансового положения не является типичным и не связано с причинами, имманентными для бизнеса организации.

В пояснениях к отчетности должно быть отражено влияние чрезвычайных (особых) обстоятельств, которые могут значительно исказить реальное финансовое состояние организации. Такие данные могут быть связаны с прекращением деятельности организации в определенном направлении, выявлением убытков прошлых лет; именно в этой связи в международных стандартах выделяются два вида прибыли: от обычной деятельности и при чрезвычайных обстоятельствах.

Существенное значение для уточнения информации, приведенной в отчетности, имеет раскрытие информации об условных фактах хозяйственной деятельности и событиях, которые произошли после отчетного периода, но до представления отчета. Их особенностью является ориентация пользователя отчетности на наметившиеся тенденции - рост или уменьшение активов, увеличение или уменьшение прибыли от обычной деятельности, от финансовой и инвестиционной деятельности, рост или падение объема продаж в следующий после отчетного период. Это направление раскрытия информации имеет особое значение, поскольку само понятие условных фактов хозяйственной деятельности является достаточно новым для российской практики. Что касается событий, которые происходят после отчетной даты, то они учитывают значения показателей отчетности в условиях рыночной экономики при повышенных коммерческих и финансовых рисках. Эти пояснения помогают более полно предопределить финансовые результаты организации на следующий отчетный год, но требуют дополнительного обоснования методов их учета и отражения в отчетности.

Таким образом, при рассмотрении бухгалтерской (финансовой) отчетности организации как объекта анализа источником информации становятся не только непосредственно формы отчетности, но и широкие пояснения и дополнения к ним, данные внутренней финансовой и управленческой отчетности.

Одновременно следует подчеркнуть, что для всестороннего анализа отчетности приходится привлекать не только внутреннюю, но и внешнюю информацию, в частности для анализа и оценки деловой активности - данные о результатах деятельности аналогичных организаций, среднеотраслевые или среднерегиональные показатели и лучшие достижения аналогичных организаций. Для тех компаний, которые имеют выход на мировой рынок, важное значение имеет информация о ценах на нем, среднем уровне доходности компаний соответствующего сегмента бизнеса. Все большее значение приобретает информация фондового рынка о доходах на акции компаний. Важное значение для анализа и оценки отчетности имеет информация о рынке финансовых ресурсов и кредитов.

В условиях реализации концепции устойчивого развития большое значение имеет экологическая отчетность, включая данные о затратах на охрану окружающей среды. Особое место в анализе финансовой отчетности начинает занимать социальная информация, в том числе о персонале определенного сегмента бизнеса, стоимости обучения, уровне квалификации и оплате труда.

Именно привлечение широкой информации обеспечивает глубину и практическую значимость выводов анализа отчетности организации.

1.2. Задачи и содержание анализа бухгалтерской отчетности

Поскольку бухгалтерская (финансовая) отчетность является открытой и доступной для пользователей информацией, она должна быть, во-первых, достаточной, во-вторых, достоверной, в-третьих, как было показано выше, именно на решение этих двух первых задач направлены все те требования, которые предъявляются к отчетности в России и других странах. Достаточность и повышение информативности отчетности обеспечиваются как форматированием основных форм отчетности, из которых должны быть выделены все существенные значимые данные, так и пояснениями и дополнениями к ней, в которых раскры-

ваются условия и причины серьезного изменения основных показателей отчетности, их взаимосвязь с внешними и внутренними изменениями. Эту работу проводит либо аналитик, который готовит отчетную информацию к анализу, либо сам менеджер.

В случае если информационное агентство готовит информацию для конкретного пользователя, она носит целевой характер и ориентирована на его нужды. Следовательно, информационное агентство может провести предварительную аналитическую обработку информации, более широко используя наряду с данными бухгалтерской (финансовой) отчетности внешнюю внесистемную информацию.Так, в настоящее время в связи с формированием для банков кредитных историй заемщиков подготовка бухгалтерской информации для оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков будет проводиться целенаправленный анализ их финансовой отчетности.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансовыми ресурсами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам формирования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую - заемные. Следует знать и такие понятия рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости, степень риска, эффект финансового рычага и др., а также методику их анализа.

Главная цель анализа - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

При этом необходимо решать следующие задачи.

1. На основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия.
2. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов; разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.
3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Однако во всех случаях для раскрытия содержания информации большое значение имеет проведение предварительного анализа форм отчетности, т. е. преобразование представленной отчетности в аналитическую. Этот процесс включает следующее:

- проверку существенности основных статей бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках;
- составление уплотненного баланса и отчета о прибылях и убытках, где остаются только существенные статьи, которые необходимо проанализировать и которые оказывают реальное влияние на принятие финансовых решений;
- детализацию неоправданно агрегированных статей, для чего используются данные из пояснений и дополнений к отчетности;
- исключение или выделение чрезвычайных доходов и расходов, которые искажают устойчивые тенденции развития экономических процессов и результатов;
- составление динамических балансов и отчетов о прибылях и убытках, которые позволяют выявить тенденции изменения финансовых результатов;
- введение эталонных данных для сравнения с показателями отчетности, в качестве которых можно использовать нормативный уровень показателей, среднеотраслевые показатели или достижения лучших предприятий.

Это предварительная аналитическая обработка отчетности, которая предшествует углубленному анализу и расчету финансовых коэффициентов.

С целью обеспечения достоверности отчетности проводится оценка правомерности постановки на учет основных видов имущества, правильности их оценки, своевременности списания и движения. Данную функцию наиболее полно реализуют аудиторы, когда проводится внешняя проверка (обязательная или инициативная) или осуществляются процедуры внутреннего контроля и аудита (инвентаризация, оценка востребованности и реальной ликвидности запасов, тестирование дебиторской отчетности, надежность долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений и т. п.). В процессе предварительного анализа необходимо провести санацию основных форм отчетности, исключив из них те позиции, которые не соответствуют требованиям достоверности. В этом случае происходит изменение важных позиций отчетности и создаются условия для расчета достоверных финансовых коэффициентов.

Переход от бухгалтерских к аналитическим формам отчетности очень важен для обоснованного принятия управленческих решений на

всех уровнях управления организацией. Это необходимо прежде всего для решения внутренних задач - обоснования стратегии развития, выбора направлений инвестиционных вложений, прогнозирования доходов, выявления резервов. Одновременно это помогает наиболее полно сориентироваться в ситуации внешнему пользователю и партнерам организации - при принятии финансовых решений, касающихся форм взаимодействия с анализируемой организацией.

Аналитическая отчетность не только формируется на основе итоговой отчетности, но и включает данные для промежуточной отчетности, отчетности отдельных бизнес-единиц и обособленных подразделений.

При анализе отчетности любого уровня и периода целесообразно выделять следующие основные этапы ее обработки:

- преобразование бухгалтерской отчетности в аналитическую;
- углубленный анализ ее основных форм с преодолением причин изменения показателей, факторов и условий, вызывающих эти изменения;
- оценку «качества» изменения показателей с выделением релевантных и нерелевантных факторов изменения показателей, устойчивых и случайных факторов, а также с выявлением условий, определяющих уровень анализируемых показателей и тенденций их изменения; анализ взаимосвязей основных позиций форм отчетности и прогнозирование их изменений;
- расчет периодов устойчивого состояния по основным показателям; формирование системы показателей, характеризующих эффективность использования имущества и финансовых средств предприятия (расчет относительных показателей);
- анализ динамики и взаимосвязи показателей финансовых результатов (объема продаж, прибыли, рентабельности);
- определение финансовых коэффициентов (финансового состояния и устойчивости, ликвидности, платежеспособности и т. п.);
- оценку возможности непрерывности функционирования организации.

Таким образом, в процессе анализа отчетности в зависимости от поставленных целей решаются несколько самостоятельных, но тесно взаимосвязанных задач:

- оценка имущественного и финансового состояния организации;
- определение потенциальных возможностей организации и уровня эффективности использования ее ресурсов;
- обоснование объективной потребности организации в инвестициях: прогнозирование имущественного и финансового состояния организации.

Если первая задача выявляет возможность выполнения обязательств в конкретный период, т. е. на дату составления отчетности, то две следующие позволяют выявить перспективу предприятия, раскрыть его потенциальные возможности. Решение первой задачи обеспечивается использованием методов и приемов финансового анализа, при этом органически объединяются все виды анализа с ориентацией на оценку использования производственного потенциала организации.

При анализе имущественного и финансового положения организации решаются следующие частные задачи:

- определяется востребованность имущества для операционной деятельности организации;
- выявляется целесообразность отвлечения средств из производства (долгосрочные финансовые вложения);
- оценивается оправданность доходного использования имущества;
- анализируется структура активов организации и ее адекватность особенностям производства;
- рассматривается достаточность запасов и денежных средств для непрерывного функционирования производства;
- оценивается достоверность дебиторской задолженности;
- определяется ликвидность баланса (абсолютная, критическая и общая);
- оценивается качество собственного капитала;
- анализируется структура краткосрочных обязательств с выделением внешней и внутренней задолженностей.

Анализ проводится в статическом и динамическом разрезах. Причем следует особое внимание обратить на динамический анализ, так как он позволяет выявить тенденции изменения основных составляющих имущества и источников финансирования.

Для обоснованных выводов из анализа отчетности необходимо учитывать не только сложившуюся структуру и уровень показателей, но и их соотношение с реальными потребностями, определяемыми спецификой сегмента бизнеса, а также сравнивать их с показателями аналогичных объектов на основе использования относительных показателей. В этой связи наибольшее развитие получил коэффициентный анализ финансовой отчетности, который позволяет сопоставить финансовое состояние и устойчивость различных организаций и провести рейтинговую оценку их финансового состояния и выбрать наиболее надежного партнера.

Если анализ имущественного состояния в большей мере используется партнерами организации, то для внутренних нужд большее значение имеет анализ потенциальных возможностей организации, т. е.

анализ резервов, заложенных в сложившемся производственном потенциале.

При анализе потенциальных возможностей организации решаются следующие частные задачи:

- оценивается возможность увеличения загрузки имеющихся производственных фондов для производства товаров (работ, услуг), востребованных на рынке;
- определяются возможности изменения финансовых результатов без дополнительных капитальных вложений;
- выявляется имущество, которое остается невостребованным для собственного производства и может быть реализовано;
- оцениваются допустимая величина дебиторской задолженности, сбалансированность дебиторской и кредиторской задолженностей;
- определяется рациональная величина заемных средств и оценивается их обеспеченность;
- прогнозируются денежные потоки и чистый денежный поток.

Приведенный перечень задач не является исчерпывающим, но он позволяет выявить общую ориентацию и направленность анализа отчетности.

Анализ отчетности является частью комплексного и тематического (финансового) анализа деятельности любого предприятия. Поскольку отчетность включает итоговые обобщающие показатели деятельности предприятия, то для ее понимания необходимо активно привлекать все материалы управленческого, производственного анализа организации в целом и ее подразделений.

Анализ отчетности организаций проводится самими хозяйствующими субъектами прежде всего с целью выявления возможностей повышения эффективности деятельности. Однако особенность организации этого вида анализа все в большей мере связана с привлечением специализированных фирм, которые обеспечивают его проведение на крупных предприятиях определенных сегментов бизнеса при одновременной их рейтинговой оценке. В этом случае направленность и задачи анализа отчетности в определенной мере ограниченны, так как они базируются только на официальных данных, включенных в отчетность. Однако значение такого анализа весьма велико, ибо он позволяет провести оценку имущественного состояния и финансовых результатов организации в сопоставлении с аналогичными объектами, т. е. более объективно оценить эффективность ее деятельности.

Учитывая такую ориентацию анализа, информационно-аналитические фирмы в большей мере пользуются коэффициентным анализом отчетности, т. е. используют отчетные оценки. Качество такого анали-

за в решающей мере зависит от достоверности отчетности, что обеспечивается оценкой достоверности, данной аудиторами, а также полнотой пояснений и дополнений к отчетности. Именно этим определяются те требования, которые предъявляются ее пользователями, наиболее жесткими представителями которых являются информационные организации.

Вместе с тем материалы информационных агентств всегда востребованы субъектами хозяйствования при проведении анализа собственной отчетности, так как проведение сравнительного анализа позволяет наиболее объективно оценить финансовое состояние организации и выбрать наиболее рациональное направление ее развития.

1.3. Виды анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности

Финансовым анализом занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы с целью оценки финансового состояния, изучения эффективности использования ресурсов, коммерческие банки - для оценки кредитоспособности и определения степени риска выдачи кредита, поставщики - для своевременного получения платежей и т. д. В соответствии с задачами анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится службами предприятия, и его результаты используются для планирования финансового состояния предприятия, обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности. Его цель - установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить эффективное функционирование предприятия, получение максимума прибыли и исключение банкротства.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель - установить возможность выгодного вложения средств, чтобы обеспечить максимум прибыли и минимизировать коммерческие и финансовые риски.

Анализируя бухгалтерскую (финансовую) отчетность, пользователь прежде всего определяет абсолютные показатели форм отчетности и при их аналитической обработке переходит к относительным показателям - финансовым коэффициентам.

Детализация методики финансового анализа зависит от поставленных целей, а также от различных факторов информационного, временного, методического, кадрового и технического обеспечения. Логика аналитической работы предполагает ее организацию в два этапа:

- предварительная оценка, или экспресс-анализ финансового состояния;
- детализированный анализ финансового состояния.

Экспресс-анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Его целью является наглядная и простая оценка имущественного состояния и эффективности развития хозяйствующего субъекта. Этот вид анализа может проводиться аудитором на предварительном этапе планирования аудиторской проверки. Экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа:

- подготовительный;
- предварительный обзор бухгалтерской отчетности;
- экономическое чтение и анализ отчетности.

Цель первого этапа - принять решение о целесообразности анализа финансовой отчетности и убедиться в ее готовности к чтению. Первая задача решается путем предварительного ознакомления с отчетностью и последним аудиторским заключением, вторая носит в определенной степени технический характер. Здесь проводится визуальная и простейшая счетная проверка отчетности по формальным признакам и по существу: определяется наличие всех необходимых форм и приложений, реквизитов и подписей; выверяется правильность и ясность заполнения отчетных форм; проверяются валюта баланса и все промежуточные итоги; проверяются взаимная увязка показателей отчетных форм и основные контрольные соотношения между ними и т. п.

Цель второго этапа - ознакомление с пояснительной запиской к балансу, что необходимо для того, чтобы оценить условия работы в отчетном периоде, выявить тенденции изменения основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта. Нужно обращать внимание на алгоритмы расчета основных показателей. Анализируя тенденции изменения основных показателей, необходимо принимать во внимание влияние некоторых искажающих факторов, в частности инфляции. Кроме того, следует отметить, что и сам баланс, являясь основной отчетной и аналитической формой, не свободен от некоторых ограничений, наиболее существенными из которых являются следующие.

1. Баланс историчен по своей природе: он фиксирует сложившиеся к моменту его составления итоги финансово-хозяйственной деятельности.

2. Баланс отражает статику в средствах и обязательствах предприятия, т. е. отвечает на вопрос, что представляет собой предприятие в данный конкретный момент согласно используемой учетной политике, но не отвечает на вопрос, в результате чего сложилось такое положение.
3. По данным отчетности можно рассчитать целый ряд аналитических показателей, однако все они будут бесполезны, если не проводить их сопоставления с какой-либо базой. Баланс, рассматриваемый изолированно, не обеспечивает пространственной и временной сопоставимости, поэтому его анализ должен проводиться в динамике и по возможности дополняться обзором аналогичных показателей по родственным предприятиям, их среднеотраслевыми и среднепрогрессивными значениями.
4. Интерпретация балансовых показателей возможна лишь с привлечением данных об оборотах средств.
5. Баланс - свод одномоментных данных на конец отчетного периода и в силу этого не отражает изменений средств предприятия в течение отчетного периода. Это относится прежде всего к наиболее динамичным статьям баланса.
6. При составлении баланса заложен принцип оценки по ценам приобретения. В условиях инфляции, роста цен на используемое на предприятии сырье и оборудование, низкой обновляемости основных средств многие статьи отражают совокупность одинаковых по функциональному назначению, но разных по стоимости учетных объектов, что, разумеется, существенно искажает результаты деятельности предприятия, реальную оценку его хозяйственных средств, «цену» предприятия в целом и его финансовые результаты, в первую очередь связанные с оценкой использования капитала.
7. Одна из главных целей функционирования любого предприятия - получение прибыли. Однако этот показатель отражен в балансе недостаточно полно. Представленная в нем абсолютная величина накопленной прибыли в отрыве от затрат и объема реализации не показывает, в результате чего сложилась именно такая сумма прибыли.
8. Итог баланса не отражает той суммы средств, которой реально располагает предприятие, его «стоимостной оценки». Основная причина этого состоит в возможном несоответствии балансовой оценки хозяйственных средств реальным условиям вследствие инфляции, конъюнктуры рынка и т. д.

9. Финансовое положение предприятия и перспективы его изменения находятся под влиянием факторов не только финансового характера, но и многих других, вообще не имеющих стоимостной оценки (возможные политические и экономические изменения, смена форм собственности и т. п.), поэтому анализ бухгалтерской отчетности является лишь одним из разделов комплексного экономического анализа, использующего, кроме формализованных критериев, и неформальные оценки.

Третий этап - основной в экспресс-анализе; его цель - обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности предприятия и его финансового состояния. Такой анализ проводится с той или иной степенью детализации в интересах различных пользователей.

Детализированный анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. Его цель - более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем году (периоде), а также возможностей развития субъекта на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры анализа, описанного выше (экспресс-анализа). Он дает возможность оценить финансовое положение компании, имущественное состояние, степень предпринимательского риска (возможность погашения обязательств перед третьими лицами), достаточность капитала для текущей деятельности и краткосрочных инвестиций, потребность в дополнительных источниках финансирования, способность к наращиванию капитала, рациональность использования заемных средств, эффективность деятельности компании. В общем виде программа углубленного анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности может выглядеть следующим образом.

1. Предварительный обзор экономического и финансового состояния субъекта хозяйствования
1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности
1.2. Выявление «больных» статей отчетности
2. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования
2.1. Оценка имущественного положения
2.1.1. Построение аналитического баланса-нетто
2.1.2. Вертикальный анализ баланса
2.1.3. Горизонтальный анализ баланса
2.1.4. Анализ качественных сдвигов в имущественном положении
2.2. Оценка финансового состояния

2.2.1. Оценка ликвидности
2.2.2. Оценка финансовой устойчивости
3. Оценка и анализ финансовых результатов деятельности субъекта хозяйствования
3.1. Оценка объема продаж
3.2. Анализ структуры доходов организации
3.3. Анализ структуры расходов организации
3.4. Анализ прибыли
3.5. Анализ рентабельности
3.6. Оценка финансовой устойчивости, кредите и платежеспособности

В настоящее время сложилось несколько подходов к последовательности проведения анализа:

- от расчета и оценки обобщающих показателей эффективности использования капитала, изучения его состава и структуры к оценке платежеспособности и финансовой стабильности предприятия;
- от общей характеристики и оценки активов и их источников к оценке платежеспособности, финансовой устойчивости и эффективности использования активов;
- от анализа финансовых результатов к общей оценке динамики и структуры статей бухгалтерского баланса, финансовой устойчивости и ликвидности, эффективности деятельности предприятия;
- от анализа формирования капитала, его размещения, оценки платежеспособности, финансовой стабильности к анализу эффективности использования капитала и основным факторам формирования и изменения финансового положения;
- от анализа и ликвидности, структуры и стоимости капитала к анализу оборачиваемости оборотных средств, доходности предприятия, перспективному финансовому анализу и оценке безубыточности.

Контрольные вопросы

1. Можете ли вы охарактеризовать нормативное регулирование составления бухгалтерской (финансовой) отчетности?
2. Как оценивается имущественное состояние предприятия на основе данных бухгалтерского баланса?
3. Как оценить по бухгалтерскому балансу востребованность основных средств?

4. Какие строки бухгалтерского баланса чаще всего нуждаются в детализации?
5. Какие пояснения (справки) включает форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» для раскрытия информации о дебиторской/кредиторской задолженности?
6. Какие комплексные статьи затрат включаются в форму № 2 «Отчет о прибылях и убытках»?
7. Какие изменения внесены в форму № 2 в связи с введением гл. 25 Налогового кодекса РФ?
8. Какие направления деятельности организации выделены в форме № 4 «Отчет о движении денежных средств?
9. Какую информацию можно получить из формы № 3 «Отчет об изменении капитала»?
10. Каковы цели анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности?
11. Какие пояснения необходимы для понимания имущественного состояния организации?
12. Какие пояснения необходимы для понимания «качества» финансовых результатов деятельности организации?
13. Чем может быть вызван активный приток денежных средств по инвестиционной деятельности?
14. Какие пояснения необходимы к форме № 3 «Отчет об изменениях капитала»?
15. Что в обязательном порядке должно быть отражено в пояснительной записке к отчетным формам?

2 ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

2.1. Приемы и способы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности

При анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности используются общенаучные и специальные методы, которые характерны для всех направлений экономического анализа, хотя преобладающая роль принадлежит балансовому и другим идентичным методам.

Использование общенаучного диалектического подхода предполагает проведение анализа отчетности с учетом постоянного изменения и развития организации, последовательного накопления количественных изменений и их перехода в новое качество, единства отчетности и возникновения противоречий между составителями и пользователями отчетности, между отчетностью разных уровней и направлений. При этом важно учесть синергетический эффект, возникающий при обобщении аналитических материалов. Опираясь на системный подход, аналитик рассматривает в единстве все формы отчетности: внутрипроизводственную, отдельных юридических лиц и консолидированную во взаимосвязи, учитывая влияние на показатели финансовой отчетности внутренних и внешних факторов, т. е. изменений собственных ресурсов и внутренней взаимосвязи, а также окружающей среды.

Для анализа финансовой отчетности важное значение имеют детализация данных (дедуктивный метод - от общего к частному, от результатов к причинам) и обобщения (индукция - от частного к общему, от причин к результатам).

Динамический метод, который является основополагающим для всех экономических наук, предполагает рассмотрение любого процесса и явления как целенаправленного процесса, находящегося в динамике и взаимосвязи с другими явлениями. Это определяет подход к анализу отчетности как к целенаправленному процессу, в котором цель определяет масштабы, направления анализа, привлечение необходимой информации и подходы к оценке показателей отчетности.

В анализе содержания отчетности важную роль играет *метод детализации* - последовательного раскрытия комплексных статей и показателей через частные. Путем анализа достигается все более детальное разложение частей анализируемого объекта на составляющие его части, что обеспечивает все большее приближение к познанию его сущности. При этом выявляются внутренняя противоречивость и взаимосвязь всех составляющих анализируемого объекта, обусловливающая их слияние в единое целое.

Однако нельзя познать объект и протекающие внутри него сложные и противоречивые процессы только с помощью разложения - часть не может быть правильно понята вне ее связи с другими частями и с целым. Правильное понимание объекта достигается обобщением знаний, полученных в результате аналитического исследования взаимодействия его частей, т. е. анализ сочетается с синтезом.

В анализе отчетности применяется *дедуктивный метод* исследования, когда анализ начинается с обобщающих показателей деятельности, что свойственно финансово-экономическому и финансово-инвестиционному анализам, или метод индуктивный, когда вначале изучение деятельности проводится в пределах отдельных подразделений хозяйствующих субъектов (бригад, цехов, производственных единиц либо отдельных видов продукции), а затем материалы обобщаются по всей экономической системе, что характерно для технико-экономического и функционально-стоимостного анализов. В процессе аналитического изучения деятельности хозяйствующих субъектов все виды анализа сочетаются, поэтому дедукция и индукция применяются в единстве.

В анализе отчетности полностью реализуются все положения диалектики. Вскрывается и изучается противоречивое влияние на анализируемую деятельность и ее результаты отдельных групп факторов —

объективных и субъективных, зависящих от внешних обстоятельств либо от самого объекта анализа. Выявляется скачкообразный переход количества в качество. Например, изменение качества продукции (товаров, услуг) в течение определенного периода времени не будет влиять на показатели финансовых результатов. Но при существенном изменении качественных параметров продукции оно влияет на объем продаж, поскольку объем реализации в стоимостном выражении зависит не только от количества реализованных товаров, но и от цен на них, которые отражают надбавки и скидки за качество. Требование изучения явлений реального мира в их становлении и развитии также реализуется в анализе, например, при изучении показателей деятельности в динамике, раздельно в разных условиях, при разных методах управления, в разных организационно-производственных структурах.

Анализу отчетности свойствен системный комплексный подход, учитывающий целостность деятельности хозяйствующего субъекта, взаимосвязь и взаимодействие отдельных ее сторон и их противоречивое влияние на конечные результаты. Хозяйственные процессы самостоятельно изучаются лишь с целью определения и измерения их влияния на конечные финансовые результаты и на другие обобщающие показатели деятельности.

Метод анализа - это системный комплексный подход к изучению результатов деятельности хозяйствующего субъекта, выявлению и измерению противоречивого влияния на них отдельных факторов, обобщению материалов анализа в виде выводов и рекомендаций на основе обработки специальными приемами всей имеющейся информации о результатах этой деятельности.

Свойственный методу анализа системный подход заключается в том, что изучение любой составляющей объекта анализа проводится с позиций ее влияния на состояние хозяйствующего субъекта и результаты его деятельности в целом. При этом оценка деятельности данной составляющей зависит не столько от степени ее приближения к локальной цели, сколько от ее влияния на достижение конечных целей экономической системы, частью которой она является.

В методе анализа системный подход сочетается с комплексным. Комплексность исследования предполагает рассмотрение итогов деятельности объекта анализа как результата взаимодействия всех сторон этой деятельности и всех влияющих на них факторов.

В процессе анализа все стороны деятельности, все происходящие под ее влиянием процессы и факторы, их обусловливающие, рассматрива-

ются в переплетении и противоречивом разнонаправленном взаимодействии. При этом для удобства анализа искусственно выделяются отдельные процессы и рассматривается влияние на них разных факторов, с тем чтобы в конце исследования раскрыть их взаимосвязь и влияние на конечные результаты деятельности.

Финансовый анализ проводится с помощью разного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями отчетности. Можно выделить три основных типа моделей, которые используются в финансовом анализе: дескриптивные, предикативные и нормативные.

Дескриптивные модели - это модели описательного характера. Они являются основными для оценки финансового состояния предприятия. К ним можно отнести построение системы отчетных балансов, представление финансовой отчетности в разрезах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, систему аналитических коэффициентов, аналитические записи к отчетности.

Горизонтальный (временной) анализ - это сравнение каждой позиции отчетности с аналогичной ей позицией в предыдущем периоде или за более длительный промежуток времени. В зависимости от вкладываемого смысла горизонтальным анализом также называют сравнение статей актива и пассива баланса и сравнительный анализ статей форм отчетности одного предприятия с другими предприятиями данной отрасли.

Трендовый анализ - это сравнение каждой позиции отчетности с аналогичной ей позицией ряда предыдущих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем.

Вертикальный анализ - это определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением изменения каждой позиции по сравнению с предыдущим периодом.

Анализ относительных показателей (коэффициентов) - это расчет соотношений отдельных показателей, позиций отчета с позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей. Относительные показатели подразделяются на коэффициенты распределения и коэффициенты координации. Коэффициенты распределения применяются в том случае, когда требуется определить, какую часть тот или иной абсолютный показатель финансового состояния составляет от итога включающей его группы абсолютных показателей. Коэффициенты

координации используются для выражения соотношении разных по существу абсолютных показателей или линейных комбинаций, имеющих различный экономический смысл.

Сравнительный анализ - это и внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ - это анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических методов исследования. Он может быть прямым (собственно анализ) и обратным (синтез).

Предикативные модели - это модели прогностического характера, которые используются для прогнозирования доходов предприятия и его будущего финансового состояния. Наиболее распространенными из них являются: расчет точки критического объема продаж, построение прогнозных финансовых отчетов, модели динамического анализа, модели ситуационного характера.

Нормативные модели позволяют сравнить фактические результаты деятельности предприятия с ожидаемыми, рассчитанными по бюджету. Эти модели используются во внутреннем финансовом анализе. Их сущность сводится к установлению нормативов по каждой статье расходов и к анализу отклонений фактических данных от их нормативов.

В процессе анализа реализуется переход от общего ознакомления с финансовым состоянием к выявлению и измерению противоречивого влияния отдельных факторов на его характеристики и к обобщению материалов анализа в виде конечных выводов и рекомендаций. При этом необходимо использовать в анализе всю имеющуюся информацию о результатах деятельности хозяйствующего субъекта после ее обработки специальными приемами.

Анализ начинается с предварительного изучения отчетности, составления ее экономической модели. Цель этого этапа - установить внутренние и внешние связи системы, определить характер осуществляемых ею процессов и их причинно-следственную зависимость от разных факторов.

На следующих этапах качественного анализа происходит постепенное углубление в сущность предмета, все возрастающая детализация факторов. Такая детализация теоретически не имеет границ, ведь первичных, неразложимых, факторов, т. е. таких, которые в свою очередь не могли бы быть представлены как производные от других факторов,

в действительности не существует. Практические задачи анализа в каждом конкретном случае диктуют необходимость ограничения детализации определенными пределами на основе предварительно проведенной группировки взаимодействующих факторов, которые условно считаются далее неразложимыми.

Однако нельзя ограничиться одним описанием деятельности предприятия и влияющих на нее факторов - необходимо установить направленность действия и относительную силу влияния каждой группы факторов. На этой стадии анализа должны использоваться количественные оценки, так как необходимо количественно определить воздействие отдельных факторов (групп факторов) на динамику развития предприятия, результаты выполнения бизнес-плана и эффективность работы каждого подразделения и предприятия в целом, измерить их относительное влияние, сосредоточить внимание на значимых и решающих факторах.

Совершенствование научного аппарата, с помощью которого реализуется метод анализа, за последние годы шло преимущественно по пути использования, для большей точности измерения, экономико-математических моделей, но это не главное в методе анализа. Самой сложной и ответственной ступенью аналитического исследования является формирование системы показателей и научно обоснованная группировка факторов, без которых нельзя создать модель, адекватную реальной действительности. Ценность же измерения определяется тем, что сочетание качественных и количественных характеристик объекта анализа способствует более четкому представлению о его деятельности и конечных результатах.

Обобщение результатов анализа — завершающая стадия изучения — включает выводы, содержащие оценку этой деятельности, перечень выявленных резервов и рекомендаций по их использованию. При обобщении раскрывается связь между итогами деятельности отдельных участков и исполнителей и определяется степень их влияния на конечные результаты по анализируемому объекту в целом, изыскиваются возможности усиления действия положительных факторов и устранения или хотя бы ослабления - отрицательных.

Метод анализа реализуется с помощью специального научного аппарата, позволяющего аналитически обработать информацию и сделать на ее основе правильные выводы.

Для реализации свойственного анализу подхода к изучению деятельности хозяйствующих субъектов используется специальный научный аппарат — совокупность приемов исследования, которые учиты-

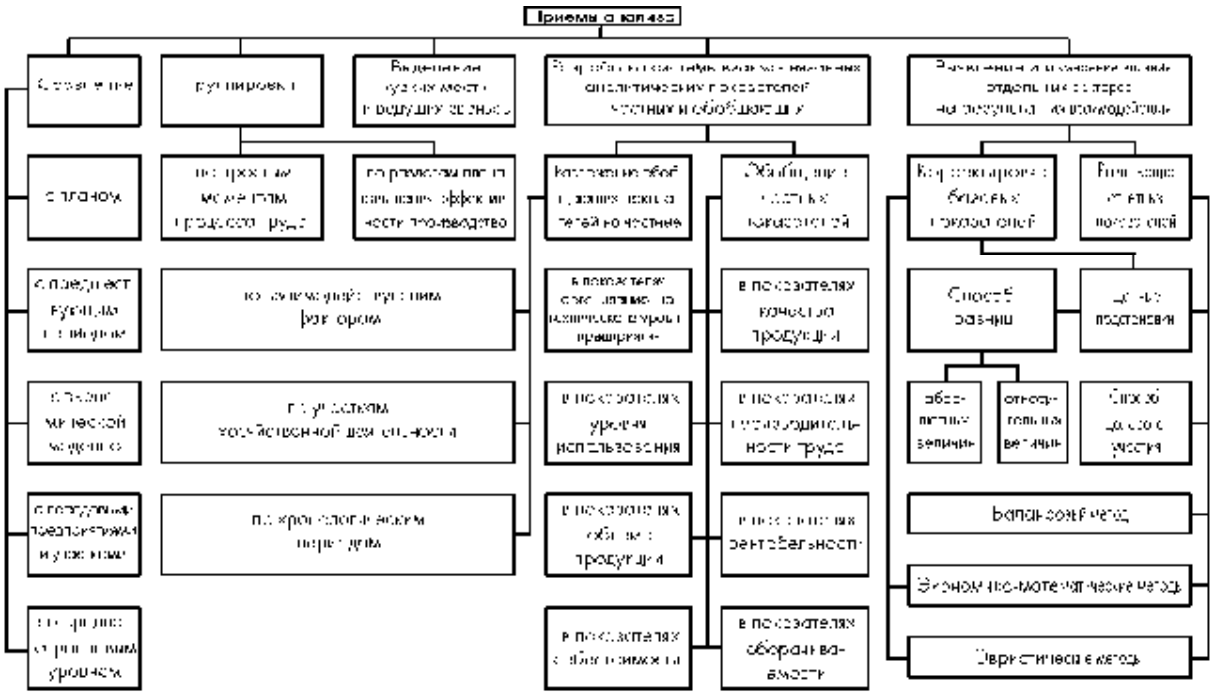


Рис. 2.1. Схема классификации приемов анализа хозяйственной деятельности

вают специфику анализируемого объекта и взаимоувязаны в единую систему.

Классификация приемов, входящих в научный аппарат анализа, представлена на рис. 2.1.

На разных этапах изучения объекта, измерения влияния на него отдельных факторов и, наконец, при обобщении материалов анализа (оценке деятельности и определении возможностей ее улучшения) используются либо разные приемы, входящие в научный аппарат анализа, либо специальная их комбинация.

Классификацию приемов, в совокупности образующих научный аппарат анализа, целесообразно проводить исходя из аналитических задач, для решения которых ими пользуются.

При предварительном изучении объекта анализа превалируют приемы качественной его характеристики и общей оценки — сравнение, группировка, разработка системы аналитических показателей с использованием коэффициентного подхода и их детализация по месту и времени формирования. На последующих этапах к этим приемам присоединяется весь арсенал экономико-математических и эвристических методов измерения относительного влияния отдельных сторон деятельности, отдельных факторов и их совокупностей на ее развитие и эффективность.

Сравнение является наиболее распространенным приемом анализа. Первостепенное значение имеет сравнение показателей в динамике - на дату проведения анализа и на предшествующие хронологические даты.

Сравнение с уровнем показателей на начало года предусмотрено в формах финансовой отчетности.

Сравнение показателей анализируемого периода с показателями предшествующих периодов (предыдущего месяца, квартала, года) дает возможность оценить темпы развития хозяйствующего субъекта и, в известной степени, напряженность заданий бизнес-плана на анализируемый период. С этой целью проводится также там, где это возможно, сопоставление планируемых величин показателей с их нормативными уровнями.

Сравнение с экономическим потенциалом анализируемого объекта позволяет определить, в какой мере он приблизился к наивысшему уровню использования ресурсов и эффективности деятельности. В современной практике анализа этот вид сравнения применяется не комплексно, а по отдельным показателям - например, по коэффициентам использования календарного фонда времени работы оборудования или же полезного использования сырья. В перспективе он

должен занять ведущее место, так как способствует объективной оценке степени использования хозяйствующим субъектом своего потенциала.

Чтобы более полно выявить резервы, сравнения проводятся не только в рамках анализируемого объекта, но и с другими объектами, т. е. они поднимаются на качественно новый уровень - сравнительного межхозяйственного анализа.

Сравнительный анализ применяется для определения размеров и причин различий в использовании ресурсов и эффективности деятельности, для мобилизации внутренних резервов сравниваемых хозяйствующих субъектов (или отдельных их участков) путем распространения выявленного передового опыта.

Сравнение со среднеотраслевыми показателями позволяет определить, какое место занимает анализируемый хозяйствующий субъект в отрасли, относится ли он к числу передовых, средних или отстающих.

Сравнение с плановыми и отчетными показателями наиболее эффективно работающего хозяйствующего субъекта, а внутри него - с показателями передовых участков и лучших работников дает возможность выявить резервы, мобилизация которых возможна в условиях сложившегося производственного потенциала, или необходимость привлечения инвестиций для модернизации производства.

Разновидностями сравнения являются сопоставления с работой других хозяйствующих субъектов той же отрасли народного хозяйства в других странах.

Чем шире круг сравниваемых объектов, тем богаче возможности выявления резервов и распространения передового опыта.

От программы сравнительного анализа, поставленных в ней задач зависит расширение или сокращение круга сравниваемых хозяйствующих субъектов. Если изучаются те стороны деятельности, в которых проявляется общность их социальных, организационных и правовых основ, то их можно сопоставлять без учета различий изготавливаемой продукции, масштабов, техники и технологии производства на каждом из них. Например, сравнительный анализ использования рабочего времени можно проводить на всех предприятиях с одинаковым режимом работы. Если же ставится задача выявить резервы, связанные с характером производства, например экономии материалов, то углубленное изучение этих резервов возможно на предприятиях, выпускающих одинаковую или родственную по технологии изготовления продукцию.

Следует отметить, что сравнительный анализ рациональности использования ресурсов может проводиться только в пределах тех форм объединений хозяйствующих субъектов, внутри которых не действует закон о коммерческой тайне. За этими пределами сравнение уровней затрат и определение факторов, обусловливающих их различия, невозможно, так как эти показатели не доступны аналитику.

Чтобы расширить круг сопоставимых объектов, сравнивают не обобщающие показатели в целом по хозяйствующему субъекту, а частные по отдельным технологическим участкам и операциям, которые могут быть одинаковыми на предприятиях разного производственного профиля и разной структуры.

Любое сравнение в зависимости от содержания изучаемых показателей выдвигает определенные условия для обеспечения правильности вытекающих из него выводов.

Во всех работах, посвященных сравнительному анализу, подчеркивается необходимость добиваться усиления сопоставимости сравниваемых объектов. Однако чаще всего не принимается во внимание, что требования к сопоставимости ужесточаются или снижаются в зависимости от цели анализа. В некоторых случаях даже возникает необходимость сравнения объектов, несопоставимых по тому признаку, по которому проводится сравнение. Например, для установления влияния на эффективность производства его масштабов проводятся сравнения мелких, средних и крупных предприятий, а для определения целесообразности углубления внешнего кооперирования сравниваются предприятия, производящие комплектующие изделия у себя или получающие их со стороны. Следовательно, возможен подбор объектов, резко различающихся по изучаемым признакам, но сходных в остальном.

Особенно сложно проведение международных сравнений, поскольку несопоставимость вызывается различиями в общеэкономической ситуации, покупательной силе валют, организации бухгалтерского учета, степени хозяйственной самостоятельности объектов и другими национальными особенностями.

Вообще же сопоставимость достигается при соблюдении ряда условий, к числу которых относятся: единство оценки (отдельно выявляется влияние изменения оценки), устранение влияния изменения объ-ема и ассортиментной структуры, сравнимость календарных периодов, использование информации и аналитических показателей, формируемых по одинаковой методологии.

Научный аппарат анализа хозяйственной деятельности за последнее время обогатился *кластерным анализом*. Данный прием многомерного

анализа позволяет выделить основные группы факторов, родственные по своему экономическому содержанию, и распределить общую вариацию эффективности хозяйствования между этими группами.

Группировка изучаемых объектов производится кластерным анализом с целью выявления однородных групп и нахождения характерных их признаков.

Кластерный анализ в конкретных ситуациях используется как для группировки объектов, так и для группировки признаков. Поэтому применение методов кластерного анализа позволяет выделять многомерные аномальные наблюдения из исходной совокупности, формировать группы объектов, сходных по результатам производства, создавать группы взаимосвязанных переменных для построения регрессионных моделей показателей эффективности.

При анализе бухгалтерской отчетности в большей мере используются *динамические сравнения,* т. е. сопоставление изменений данных отчетности по временным периодам. В этом случае основные формы отчетности составляются за несколько лет или за несколько кварталов, месяцев, что позволяет обосновать тенденции изменения показателя, его динамику. Исключение типичных (чрезвычайных) факторов дает возможность обосновать устойчивые тренды показателей.

Следующим весьма важным приемом качественного анализа являются *группировки,* которые широко используются и в статистике. Однако имеется принципиальное различие в их применении в статистике и анализе. В статистике группировки объектов наблюдения по сходству их политико-экономической природы являются необходимой предпосылкой получения содержательных научно обоснованных средних величин, правильно характеризующих изучаемые совокупности, т. е. используются для обобщения и типизации явлений. В анализе, наоборот, группировки служат для раскрытия содержания средних, для выяснения влияния отдельных единиц на эти средние.

Часто используется группировка по разделам бизнес-плана - по факторам техники, технологии, организации производства и управления, а также по финансово-экономическим условиям.

Особенно большое значение имеют группировки при анализе консолидированных отчетов, так как они позволяют выделить отстающие хозяйствующие субъекты, сосредоточить на них внимание и таким путем изыскать и мобилизовать скрытые резервы улучшения их деятельности.

Группировки помогают разобраться в сущности анализируемых явлений и процессов, систематизировать материалы анализа, найти

и привести в действие резервы повышения эффективности деятельности.

Прием *выделения «узких мест»* применяется для выяснения того, какие участки или какие виды ресурсов сдерживают повышение эффективности деятельности, от каких участков в решающей мере зависит существенное улучшение работы. Этот прием широко используется на практике, в особенности для рациональной организации поиска резервов.

Изучение в первую очередь «узких мест» усиливает оперативность анализа, действенность его выводов и в то же время снижает затраты труда на его проведение. Так, по особенно дорогостоящим материалам следует прежде всего выявить возможности их более экономного расходования или замены (например, цветных или драгоценных металлов). При изучении использования оборудования необходимо особое внимание обратить на те его виды, которые сдерживают увеличение выпуска продукции.

Наряду с анализом «узких мест» важно изучить ведущие звенья, определяющие рост эффективности производства, например своевременность ввода в эксплуатацию новых мощностей, поступления сырьевых ресурсов, привлечения работников.

Метод выделения «узких мест» может быть эффективно использован в том случае, когда анализируется и сопоставляется отчетность актуальных производственных единиц (бизнес-единиц).

Наиболее широко при анализе отчетности используется *балансовый метод*, который эффективен при анализе движения запасов, денежных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, когда определяются остатки на конец года с учетом остатков на начало года, поступления и списания резервов в течение года.

Балансовый прием используется также как вспомогательный для проверки расчетов, произведенных другими специалистами аналитическими приемами (факторный метод, метод ценных подстановок и т. п.).

2.2. Математическое моделирование в анализе бухгалтерской отчетности

Методы математического моделирования приобретают особое значение при прогнозировании показателей отчетности и подготовке моделей обоснования мероприятий для регулирования основных показателей отчетности.

В основу построения экономико-математических моделей любого типа должны быть заложены следующие принципы:

- причинности, т. е. включение в модель только тех показателей (факторов), которые являются существенной причиной изменения анализируемого показателя;
- относительной независимости исследуемых показателей, так как изменение включенных в модель параметров должно происходить независимо друг от друга;
- комплексности, т. е. в модель должно быть включено достаточное количество разных факторов, чтобы выявить причины изменения анализируемого показателя;
- идентичности, т. е. модель должна в качественном и количественном отношении соответствовать реальному изменению анализируемого объекта независимо от свободы степени допущений.

Для эффективной постановки любой задачи и ее экономико-математического моделирования важное значение имеют предварительный анализ и обоснование состава включаемых в модель переменных (показателей), предполагающие:

- выбор целевого показателя, это может быть один показатель или несколько (многокритериальное моделирование);
- отбор необходимого и достаточного числа факторов, определяющих изменение анализируемого объекта. Факторные показатели являются управляемыми параметрами, меняя их, аналитик и руководитель рассматривают возможные варианты изменения анализируемого объекта;
- определение ограничений (условий), в которых должна быть решена поставленная задача. В этом случае аналитик (постановщик задачи) должен определить диапазон колебания факторных показателей; обоснование форм связи между целевым показателем и факторами, его определяющими в целом и на определенном этапе их соотношений.

Наибольшее распространение в анализе финансовой отчетности получили детерминированные модели, которые описывают жесткую определенную связь между причинами (факторами) и следствием (результатом). В этих моделях одному значению факторов соответствует одно значение результативного показателя.

В детерминированных моделях можно выделить следующие типы: аддитивные (сложение), мультипликативные (умножения) и кратные (деление). Кроме того, часто используются смешанные модели.

Детерминированные модели могут усложняться путем удлинения факторной системы, когда детализируются факторы первого уровня,

или расширением, когда они дополняются показателем, не меняющим результат.

В системе анализа финансовой отчетности можно использовать оптимизационные модели, при помощи которых выбирается вариант получения максимального или минимального уровня целевого показателя при изменении управляемых факторов. К оптимизационным моделям относятся модели линейного программирования (например, модель оптимальной перевозки грузов, модель пользы услуг) и динамического программирования (экстремальные модели, позволяющие определить экстремальное значение одного или нескольких параметров объекта: гомеостатические модели, предназначенные для удержания параметров исследуемого объекта в определенных пределах при наличии каких-либо возмущающих воздействий, и др.). Модели динамического программирования используются, когда требуется выбрать не один, а несколько вариантов (например, решения, принимаемые в разные моменты времени).

Однако область использования оптимизационных моделей в известной мере ограничена. Так, эти модели не применимы в ситуации, когда исследуемая система содержит подсистемы с разными, отчасти противоречивыми целями, что типично для экономических систем.

Особое значение для анализа финансовой отчетности имеет класс имитационных моделей, построенных по принципу: «если..., то...». Имитационное моделирование представляет собой систему, состоящую из трех основных элементов, а именно:

- имитационная модель, отражающая определенные, наиболее значимые черты, свойства исследуемой системы;
- экспертные процедуры, посредством применения которых анализируются и оцениваются различные решения, в результате чего исключаются заведомо слабые решения, строятся сценарии развития событий, вырабатываются цели и критерии;
- языки программирования, с помощью которых осуществляется двусторонний контакт экспертов с вычислительной техникой, поскольку эксперт формулирует вопросы ЭВМ при помощи специальных языков моделирования.

Таким образом, имитационная модель системы является моделью, исследование которой осуществляется путем эксперимента, воспроизводящего процесс функционирования системы во времени[1].

См.: *Комаров В.Ф.* Управленческие имитационные игры. Новосибирск: Наука, 1989. С. 56.

2.3. Эвристические методы анализа

Эвристические методы анализа - особая группа приемов сбора и обработки информации, опирающаяся на профессиональное суждение группы специалистов. Эвристические методы можно также назвать креативными, так как они опираются на творческое мышление группы людей.

Залогом надежности и обоснованности выводов анализа при эвристических методах исследования является правильный подбор экспертов. В зависимости от целей и направленности группа экспертов может быть однородной или включать представителей разных групп связанных специалистов, а иногда и просто заинтересованных лиц. Например, при формировании группы экспертов для анализа технологических разработок в нее включаются технологи, которые профессионально могут оценить техническую новизну решения, экономисты, оценивающие его эффективность, механики, которые могут дать оценку возможности реализации новой технологии на имеющейся производственной базе, рабочие - исполнители новой технологии. При оценке качества продукции и спроса на нее в состав группы экспертов включаются не только товароведы, но и производители и потребители продукции. В то же время при разработке какого-то технического решения на первой стадии в состав группы экспертов включаются только специалисты соответствующего профиля.

На практике сложились достаточно сложные методы формирования группы экспертов:

- по формальным критериям, когда учитываются специальность, стаж работы, длительность пребывания в одном коллективе, сюда же относятся психологические оценки личности по данным социологической службы организации (если таковая имеется), например способность к творческому мышлению, конструктивность мышления и т. п.;
- на основе самооценки личности, полученной при анкетировании. В этом случае сам будущий эксперт оценивает свои возможности, включая квалификацию, аналитичность и конструктивность мышления, способность адаптироваться к определенным ситуациям и т. п. Такой отбор экспертов дополняется определением уровня самооценки будущего эксперта - заниженная, завышенная или адекватная, что проводится при специальном психологическом отборе экспертов;
- на основе оценки лиц, связанных с претендентом, когда профессиональные и личностные качества специалиста оцениваются спе-

циалистами аналогичного профиля, потребителями услуг, работниками, реализующими решения эксперта;

- метод служебного отбора (выборки), если в качестве экспертов может выступать множество лиц (например, потребителей продукции и услуг).

Достаточно часто при анализе финансовой отчетности в состав группы экспертов входят руководители разных уровней и работники. Например, так формируется группа экспертов при выборе стратегии развития производства, предпочтения различных источников привлечения заемных средств, изменения состава активов при оценке возможности увеличения дебиторской задолженности.

Один из наиболее распространенных эвристических методов - метод аналогий, когда группа экспертов рассматривает возможный метод разрешения проблемы или поиск причины сложившейся ситуации, опираясь на прошлый опыт своих или аналогичных субъектов хозяйствования. В этом случае эксперты продумывают свой опыт и те ситуации, с которыми им приходилось сталкиваться, и, основываясь на нем, предлагают способы решения поставленной задачи, выясняя причины сложившейся ситуации.

К эвристическим методам относятся также методы опроса, или контрольных вопросов. В этом случае заранее отобранной группе экспертов передается вопросник или анкета, которую эксперт заполняет, высказывая свое мнение или давая определенные оценки. Вопросник может быть свободным или формализованным (тестовая форма). Свободный вопросник или анкета, предполагающие свободные ответы эксперта, могут быть достаточно полезными, если речь идет о поиске причин негативных ситуаций или выявляется отношение коллектива к определенным ситуациям, предложениям руководства. Обработка материалов таких вопросников очень сложна, а выводы, полученные на их основе, могут быть субъективны.

Формализованный опросник (тест) предполагает, что эксперт выбирает один из предложенных ответов на поставленный вопрос. Ответ может носить форму «да-нет», выбор силы влияния (слабо, сильно; показатели коэффициента эластичности), периодичность использования (всегда, эпизодически, редко и т. д.). Составление такого вопросника весьма трудоемко и, как правило, требует предварительной проверки в малой группе экспертов. При обработке вопросников необходимо проводить оценку надежности и объективности ответов. Для этого в вопросник часто вводятся взаимозаменяемые и взаимоисключающие варианты вопросов, сопоставление ответов на которые позволяет оценить надежность и искренность ответов.

Наиболее известным методом этого класса является метод Дельфи, предполагающий анонимный опрос специально отобранной группы экспертов с последующей аналитической обработкой материалов опроса. Метод Дельфи предусматривает многошаговый опрос экспертов, т. е. по тем вопросам, которые получают однозначную оценку экспертов, ответ воспринимается сразу. Вопросы, ответы на которые противоречивы, подвергаются дополнительной обработке (детализируются, изменяются их формулировки) и далее используются для повторного опроса. В итоге выделяется группа особо дискуссионных вопросов, которые разрешаются другими методами.

Большой эффект для анализа особо сложных ситуаций может дать метод мозгового штурма. В этом случае экспертами, как правило, являются сотрудники организации, заинтересованные в решении конкретной проблемы и хорошо знающие сложившуюся ситуацию или условия решения поставленной задачи. Мозговой штурм - свободное генерирование идей, высказываемых в группе заинтересованных экспертов. Как правило, эффективный мозговой штурм достаточно короток (как правило, не более часа). В нем могут принимать участие не только высококвалифицированные специалисты, но и молодежь, способная внести неожиданные, неординарные предложения. Однако, чтобы результаты мозгового штурма были реально использованы, важно, чтобы в нем участвовало лицо, принимающее решение. В этом случае, систематизировав предложения участников, можно часть из них сразу отбросить как нереальные, а остальные обсудить более подробно со специалистами соответствующего профиля. Особо следует отметить, что отбор идей проводится постепенно, на первом этапе ни одна из них не отбрасывается и, как правило, вообще никакие оценки не высказываются, затем идеи оцениваются по уровню проработанности, срокам и стоимости реализации, эффективности и т. п. Мозговой штурм может являться составной частью аналитической работы, особенно при перспективном анализе.

Эвристические методы могут быть использованы как комплексные, т. е. одновременно в определенной взаимосвязи и последовательности используются все эвристические приемы в форме организационно-деятельностной игры.

Приемы анализа, используемые для конкретных целей изучения состояния анализируемого хозяйствующего субъекта, составляют в совокупности методику анализа.

В настоящее время западными специалистами выделяется пять относительно самостоятельных подходов в становлении и развитии систематизированного финансового анализа.

1. Школа эмпирических прагматиков, представители которой пыта лись обосновать набор относительных показателей, пригодных для ана лиза кредитоспособности компаний, который они считали наиболее важным аспектом анализа. Они строили свои аналитические выкладки на использовании показателей, характеризующих оборотные средства, собственный оборотный капитал, краткосрочную кредиторскую задол женность.

2. Школа статистического финансового анализа, основная идея ко торой заключалась в том, что аналитические коэффициенты, рассчитан ные по данным бухгалтерской отчетности, полезны лишь в том случае, если существуют критерии, с пороговыми значениями которых эти ко эффициенты можно сравнивать. В рамках этой школы установлено, что коэффициентам присуща временная и пространственная мультиколлинеарность, т. е. финансовые коэффициенты были разделены на оп ределенные группы, показатели которых в рамках одной группы кор релируют между собой, но показатели разных групп относительно независимы.

3. Школа мультиварных аналитиков, основной идеей которой является существование несомненной связи частных коэффициентов, характеризующих финансовое состояние и эффективность текушей деятельности компании, и обобщающих показателей финансово-хозяйственной деятельности. Основная задача школы - построение пирамиды (системы) показателей (построение компьютерных имита ционных моделей взаимосвязи аналитических коэффициентов и рыночной цены акций).

4. Школа аналитиков, занятых прогнозированием возможного бан кротства предприятий, которые в отличие от первого подхода упор в анализе делали на финансовую устойчивость, предпочитая перспектив ный анализ ретроспективному.

5. Школа участников фондового рынка - самое новое по времени на правление анализа, предполагающее, что ценность финансовой отчет ности состоит в возможности ее использования для прогнозирования уровня эффективности инвестирования в те или иные ценные бумаги и степени связанного с ним риска. Этот подход развивается главным образом в рамках теории и пока еще не получил признания у практи ков, хотя в силу развития рынка ценных бумаг он будет приобретать все больший интерес для профессиональных и непрофессиональных учас тников фондового рынка.

Перспективы развития систематизированного финансового анализа в основном связывают с разработкой новых аналитических коэффици-

ентов и расширением информационной базы анализа за счет данных бухгалтерского и оперативного учета. Отечественные специалисты также отмечают доступность для аудиторов в определенной мере и внутренней учетной информации предприятия, а следовательно, необходимость углубления методики финансового анализа. Особое значение все в большей степени придается перспективному финансовому анализу и анализу капитала.

Контрольные вопросы

1. Что такое уплотненный (аналитический) баланс?
2. Какие цели преследует вертикальный анализ бухгалтерского баланса?
3. Какие цели преследует горизонтальный анализ бухгалтерского баланса?
4. В чем отличительные черты трендового анализа?
5. Как используется метод детализации при анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности?
6. Как оценивается существенность статей бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках?
7. Какие показатели используются при анализе бухгатерской (финансовой) отчетности?
8. Как формируется система коэффицентов оценки финансового состояния предприятия?
9. Какие измерители используются при анализе показателей отчетности организации?
10. Какие методы сравнительного анализа используются при анализе бухгалтерской отчетности?
11. Как используется в процессе анализа отчетности метод факторного анализа?
12. Какие типы связи учитываются при анализе показателей финансовых результатов деятельности предприятий?
13. Какие направления анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности можно выделить?
14. Как анализ финансовой отчетности влияет на оценку финансового состояния организации?
15. Какие пояснения и дополнения к отчетности требуются для использования факторного метода финансовых результатов?

3 БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС И ЕГО АНАЛИЗ

3.1. Цели и задачи анализа баланса коммерческой организации

Общей целью анализа баланса является выявление и раскрытие информации о финансовом состоянии хозяйствующего субъекта и перспективах его развития, необходимой для принятия решений заинтересованными пользователями отчетности.

К основным задачам анализа баланса следует отнести:

- оценку имущественного положения анализируемого предприятия;
- анализ ликвидности отдельных групп активов;
- изучение состава и структуры источников формирования активов;
- характеристику обеспеченности обязательств активами;
- анализ взаимосвязи отдельных групп активов и пассивов;
- анализ способности генерировать денежные средства;
- оценку возможности сохранения и наращивания капитала.

Следует различать анализ баланса в широком и узком смыслах.

Анализ баланса в узком смысле может быть определен как анализ формально-технический. Цель такого анализа — изучить соотношения статей баланса и их изменение в отрыве от общей экономической ситуации, складывающейся внутри анализируемого предприятия и вне его.

При проведении такого анализа все внимание сосредоточено на показателях самого баланса, иная информация, характеризующая принципы учета и формирования отчетности данной организации, состояние

внешней среды (уровень инфляции, стоимость финансовых ресурсов и др.), не рассматривается.

Цель анализа в широком смысле — изучить баланс с точки зрения экономического содержания протекающих хозяйственных процессов, отражением которых он и является. Для понимания этих процессов в ходе анализа привлекается дополнительная информация, раскрывающая состав, структуру, риски, связанные с используемыми в процессе финансово-хозяйственной деятельности активами и пассивами. В результате на основе промежуточных оценок имущественного и финансового состоянии организации формируется общее заключение о ее финансовой устойчивости и эффективности бизнеса.

При проведении анализа баланса преследуются две основные цели.

Во-первых, проведение анализа имеет своей целью получение информации о способности предприятия зарабатывать прибыль. Данный аспект является принципиально важным при решении вопросов о выплате дивидендов, возможности расширения и развития бизнеса.

Во-вторых, анализ баланса имеет целью получение информации об имущественном и финансовом состоянии предприятия, т. е. о его обеспеченности источниками для получения прибыли.

Проведение анализа по обоим направлениям должно показать, насколько устойчиво функционирует предприятие.

Необходимыми условиями успешного анализа баланса являются:

- понимание хозяйственно-экономических условий анализируемого предприятия и целей его развития;
- использование информации о принципах учета и формирования отчетности (учетная политика);
- владение методикой анализа баланса.

Источники информации для анализа. Для проведения анализа баланса необходимо использовать как саму информацию бухгалтерского баланса и приложения к нему, так и дополнительную информацию о состоянии экономики и отрасли, к которой относится анализируемое предприятие.

В составе необходимой для анализа информации должны присутствовать сведения об особенностях операционного цикла, присущих данной отрасли, об отраслевых рисках, чувствительности отрасли к спадам в экономике.

Помимо этого важной для получения объективных выводов является информация, характеризующая цели развития анализируемой организации, стратегию и тактику, а также стиль ее руководства. Известно, что предприятия одной и той же отрасли могут отличаться структурой сво-

их активов и пассивов в зависимости от того, придерживается ли команда управления консервативной или агрессивной политики.

При проведении анализа баланса следует придерживаться определенных целевых установок.

При анализе активов необходимо:

- выявить способы оценки отдельных статей;
- установить факты изменения учетной политики;
- выделить основные аналитические группы: оборотные и внеоборотные;
- оценить значимость отдельных статей актива;
- сопоставить динамику изменения отдельных статей активов, а также их совокупности с изменением величины выручки (объема продаж);
- сравнить динамику изменения оборотных активов и краткосрочных обязательств.

При анализе обязательств необходимо:

- выявить наличие условных обязательств, а также обязательств, вытекающих из правил деловой этики;
- выделить аналитические группы: краткосрочные и долгосрочные; срочные и просроченные; обеспеченные и необеспеченные;
- оценить значимость краткосрочных и долгосрочных источников заемного финансирования для формирования активов.

При анализе капитала необходимо:

- оценить структуру капитала, выделив ту его часть, которая сформирована за счет взносов (вкладов) собственников, и ту часть, которая создана за счет эффективности деятельности (прибыли) организации;
- проанализировать причины изменения капитала;
- оценить наличие резервного капитала как запаса финансовой прочности организации.

При анализе свойств баланса, определяемых структурой активов и пассивов, а также их соотношением, необходимо:

- оценить ликвидность баланса путем группировки активов по срокам их оборачиваемости (реализуемости), пассивов - по срочности их погашения и сопоставления соответствующих групп активов и пассивов;
- охарактеризовать соотношение собственного капитала и обязательств;
- оценить долю долгосрочных источников финансирования — собственного капитала и долгосрочных обязательств — в общей величине источников финансирования;

- сопоставить условия образования и погашения дебиторской и кредиторской задолженности.

Методика проведения анализа баланса предусматривает следующие основные этапы:

- *предварительную оценку,* включая оценку надежности информации, чтение информации и общую экономическую интерпретацию показателей бухгалтерского баланса. На данном этапе необходимо оценить риск, связанный с использованием имеющейся информации, сделать общие выводы относительно основных показателей, характеризующих величину оборотных и внеоборотных активов, собственного и заемного капитала, выявить основные тенденции изменения показателей, наметить направления детализации (углубления)анализа;
- *экспресс-анализ текущего финансового состояния,* включая расчет финансовых коэффициентов и интерпретацию полученных результатов с позиций оценки текущей и долгосрочной платежеспособности, способности к сохранению и наращиванию капитала. Главная цель аналитической работы на данном этапе - обратить внимание руководства организации, кредитного инспектора или другого лица, принимающего решения, на принципиальные моменты, характеризующие финансовое состояние организации, и сформулировать основные проблемы и ключевые вопросы, которые необходимо выяснить в процессе дальнейшего, более глубокого анализа.

Внешним пользователям, которые не имеют возможности привлекать внутренние данные организации, по результатам такого анализа необходимо оценить степень риска, связанного с принятием решения о целесообразности деловых отношений с данным партнером.

Предварительная оценка финансового состояния организации осуществляется на основании данных бухгалтерского баланса. Кроме того, профессиональный анализ бухгалтерской отчетности должен сопровождаться использованием внешней информации, характеризующей уровень инфляции, процентные ставки по кредитным ресурсам и некоторые другие обязательные данные, игнорирование которых, даже на стадии предварительного анализа, может повлечь за собой ошибочные выводы относительно динамики ключевых финансовых показателей - таких, как чистые активы организации, рентабельность капитала и др.;

- *углубленный анализ* с привлечением необходимой внутренней и внешней информации. Такой анализ может быть проведен тем кру-

гом лиц, которые могут сформулировать причины возникших проблем на основе детального исследования внутренней информации. Так, например, одной из причин снижения рентабельности вложения капитала в активы может стать уменьшение эффективности одного из сегментов бизнеса. Перед углубленным анализом в этой связи стоит следующая задача - выяснить, за счет каких статей расходов, видов продукции, центров ответственности произошли выявленные негативные изменения и какими в данном случае должны быть действия руководства;

- *прогнозный анализ основных финансовых показателей* с учетом принимаемых решений и оценку на этой основе финансовой устойчивости. Задача анализа на данном этапе - выяснить, как прошлые события и сложившиеся тенденции, а также вновь принимаемые решения могут повлиять на способность организации сохранять финансовую устойчивость.

Оценка надежности информации. Данный этап особенно важен при проведении анализа финансового состояния внешними пользователями бухгалтерской информации, в частности банком, решающим вопрос о целесообразности кредитования, поставщиками, подрядчиками, инвесторами. В этом случае обоснованность принимаемых решений будет в немалой степени определяться достоверностью информации бухгалтерской отчетности, включая всю пояснительную информацию.

Достоверность информации, используемой в процессе анализа бухгалтерской отчетности, напрямую зависит от полноты раскрытия всех существенных данных, характеризующих финансовое состояние организации.

Надежность информации определяется качеством учетной работы в организации и системой внутреннего контроля.

В качестве обязательных условий, обеспечивающих реальность баланса, могут быть выделены следующие: согласованность баланса с бухгалтерскими книгами и документами; соответствие результатам инвентаризации, т. е. инвентарность баланса; корректность оценок статей активов и пассивов, обеспечивающих соответствие информации баланса реальному имущественному и финансовому состоянию организации.

Чтение информации. На данной стадии анализа формируется первоначальное представление о деятельности организации, выявляются изменения в составе ее имущества и источниках финансирования, устанавливаются взаимосвязи показателей баланса.

Так как при анализе баланса одним из основных является прием сравнения показателей за различные периоды, прежде чем приступить

к расчетам, необходимо убедиться в однородности принципов оценки статей и правил составления отчетности. Все изменения в учетной политике или принципах учета за несколько смежных периодов, а также последствия влияния таких изменений на показатели, характеризующие активы, собственный капитал организации и финансовые результаты, согласно требованиям Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98) должны быть раскрыты в пояснительной записке.

На этапе чтения информации определяют соотношения отдельных статей актива и пассива баланса, их удельный вес в общем итоге (валюте) баланса, рассчитывают суммы отклонений в структуре основных статей баланса по сравнению с предшествующим периодом.

На данном этапе устанавливают также взаимосвязи показателей основных отчетных форм - например, соответствие финансового результата отчетного периода в отчете о прибылях и убытках и бухгалтерском балансе, изменение денежных средств согласно балансу и отчету о движении денежных средств и т. д.

В процессе анализа общая сумма изменения валюты баланса расчленяется на составляющие, что позволяет сделать предварительные выводы о характере сдвигов в составе активов, источниках их формирования и их взаимной обусловленности. Изменения в составе долгосрочных (внеоборотных) и оборотных средств рассматриваются в связи с изменениями в обязательствах предприятия.

При чтении баланса следует:

1) выяснить, за какой период составляется баланс, с тем чтобы обеспечить сопоставимость анализируемых показателей;

2) в составе годового отчета изучить раздел пояснительной записки, обращая внимание на раскрытие принципов учетной политики и отмечая все факты ее изменения;

3) обратить внимание на то, является ли баланс сводным (консолидированным), т. е. характеризует группу компаний, или относится к отдельному предприятию;

4) определить отраслевую принадлежность анализируемого предприятия, оценить влияние отраслевой специфики на строение баланса;

5) оценить изменение валюты баланса и основных групп статей как в активе, так и в пассиве;

6) последовательно прочитать каждую статью актива и пассива баланса, обращая внимание на наиболее существенные статьи, отмечая тенденции их изменения. Следует иметь в виду, что статьи актива, в первую очередь оборотные активы, рассматриваются с точки зрения их

ликвидности, статьи обязательств - с точки зрения срочности их погашения;

7) оценить соответствие изменений статей капитала с отчетом о прибылях и убытках и отчетом о движении капитала. Сделать вывод о способности к сохранению и наращиванию капитала.

3.2. Аналитический баланс-нетто. Цели, задачи и способы формирования

Важным приемом этапа предварительной оценки является формирование аналитического баланса или *уплотненного аналитического баланса-нетто*, который будет использоваться во всех дальнейших расчетах финансовых показателей. Практическая полезность данного приема связана с тем, что бухгалтерский баланс организации требует уточнения и определенной перегруппировки статей, вытекающих из аналитического подхода к пониманию оборотных и внеоборотных активов, собственного и заемного капитала.

Наличие аналитического баланса позволяет избежать необходимости заниматься корректировками на этапе расчета финансовых коэффициентов. При этом обеспечивается единство подхода к определению отдельных элементов баланса, что позволяет объединить рассчитываемые на их основе финансовые показатели в единую систему. Это особенно важно на стадии подготовки аналитического заключения.

Аналитический баланс-нетто формируется путем перегруппировки отдельных статей оборотных и внеоборотных активов, капитала и обязательств, а также устранения влияния на валюту (итог) баланса и его структуру регулирующих статей. Среди основных корректировок следует выделить:

- на суммы по статье «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал» (раздел II актива баланса) должна быть уменьшена величина собственного капитала и величина оборотных активов;
- на величину долгосрочной дебиторской задолженности (погашение которой ожидается более чем через 12 месяцев) уменьшается сумма оборотных активов и увеличиваются внеоборотные активы;
- при наличии соответствующей информации статья «Расходы будущих периодов» может быть отнесена к составу внеоборотных активов (в том случае, если срок их списания превышает ближайшие 12 месяцев);

- из раздела «Краткосрочные обязательства» должна быть исключена статья «Доходы будущих периодов»;
- величина собственного капитала определяется как чистые активы организации.

После этого однородные по составу элементы балансовых статей объединяются в необходимых аналитических разрезах (внеоборотные и оборотные активы, собственный и заемный капитал), как это показано в табл. 3.1 (в таблице представлен баланс анализируемого предприятия - условного ОАО «Молоко» - в укрупненном виде).

Таблица 3.1

Анализ баланса ОАО «Молоко»

Актив	1 января отчетного года		31 декабря отчетного года		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы:	1 800 553	63,95	2 263 763	54, 02	463 210	-9,93
в том числе:						
нематериальные активы	571	0,02	6594	0,16	6 023	0,14
основные средства	1 433 894	50,93	1412338	33,70	-21 556	-17,23
незавершенное строительство	81 370	2.89	201443	4,81	120 073	1,92
доходные вложения в материальные ценности	-	-	-	-	-	-
долгосрочные финансовые вложения	282418	10,03	630717	15,05	348 299	5,02
отложенные налоговые активы	2300	0,00	12 671	0,00	10 371	0,00
прочие внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-
Оборотные активы:	1 015 034	36,05	1 927 000	45,98	91 1 966	9,93
сырье и материалы	462 695	16,43	557356	13,30	94 661	-3 1 3
затраты в незавершенном произ-ве	1008	0,04	319	0,01	-689	-0 03
готовая продукция и товары	0310,49	1,18	70 135	1,67	37 031	0,49
расходы будущих периодов	398	0,01	471	0,01	73	0,0
налог на добавленную стоимость	61 696	2,19	100 579	2,40	38 883	0, 21
Дебиторская задолженность*	210 93 8	7,49	586 958	14,01	376 020	6,52
в том числе:						
покупатели и заказчики	54 3622	1,93	93 622	2,23	39 300	0,3
авансы выданные	54 393	1,93	250 288	5,97	195 895	4,04
прочие дебиторы	102 223	3,63	243 048	5,80	40 825	2,17
Краткосрочные финансовые вложения*	21 1 839	7 52	560 287	13,37	348 448	5,85
в том числе:						
предоставленные займы	210 713	7,40	541 710	12,93	ооОО-7	5,45
прочие	1 126	0,04	18 577	0,44	17 451	0,4
Денежные средства	33 356	1,18	50 895	1,21	17539	0,03
БАЛАНС	2 815 587	100,00	4 1 90 763	100,00	1 375 1 76	0,0

Окончание табл. 3.1

Пассив	1 января отчетного года		31 декабря отчетного года		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Капитал	1 666 625	59, 19	2 055 100	49,04	3 88 4/5	-10,15
в том числе:						
уставный капитал	176	0,01	176	0,00	0,0	0,0
добавочный капитал	1 138 094	40,42	1 1 18 334	26,69	19 760	-13,73
резервный капитал	44	0,00	44	0,00	0,0	0,0
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	528 311	18,76	891 489	21,27	363 178	2,51
доходы будущих периодов	0	0,00	45 057	1,08	45 057	
Долгосрочные обязательства	108 826	3,8721	21 1 371	5,04	1 0 2 5	1,17
Займы и кредиты	0	0,00	130 407	3,11	1 30 407	3,11
Отложенные налоговые обязательства	18 258	0,60	38618	1,00	20 360	0,4
Прочие	90 568	3,42	42 346	1,01	-39 422	-1,89
Краткосрочные обязательства	1 040 1 36	36,94	1 924 5,92	45,92	884 156	8,98
Займы и кредиты	540 201	19,19	1 268 794	30,28	728 593	11,09
Кредиторская задолженность*	499 935	17,76	655 498	15,64	155 563	-2,12
поставщики и подрядчики	367 266	13,04	54851 1	13,09	181 245	0,05
перед персоналом	12 62	0,53	21 262	0,51	6200	-0,02
перед государственными внебюджетными фондами	6779	0,24	10 ,01	0,25	3721	0,01
перед бюджетом	16 620	0,59	27 377	0,65	1 0 7	0,06
авансы полученные	19 041	0,68	24 741	0,59	5700	-0,09
прочие кредиторы	75 167	2,67	23 107	0 55	-52 060	-2,1 2
Задолженность участникам (учредителям)	0	0,00	0	0 0	0 0	0 0
БАЛАНС	2 815 587	100,00	4 190 763	100,00	1 375 176	0,0

* Для составления табл. 3.1 целесообразно привлечь поясняющую информацию из формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

Представим баланс анализируемого предприятия в укрупненном виде (см. табл. 3.1). Исходные данные для его составления приведены в приложении.

Как видим из данных табл. 3.1, за отчетный период активы предприятия возросли на 1 375 176 тыс. руб., или на 48,8%, в том числе за счет увеличения объема внеоборотных активов - на 463 210 тыс. руб. и прироста оборотных средств - на 911 966 тыс. руб. Таким образом, имущественная масса увеличивалась в основном за счет роста оборотных активов. Сказанное подтверждается данными об изменениях в составе имущества предприятия. Так, если в начале анализируемого периода структура активов характеризовалась значительным превышением имущества длительного использования (63,95%) над остальными его видами, то к концу года удельный вес долгосрочных активов сократился до 54,02%. Соответственно возрос объем оборотных средств.

Прирост оборотных активов в анализируемом году был связан в первую очередь с увеличением запасов (на 131 076 тыс. руб.), дебиторской задолженности (на 376 020 тыс. руб.) и краткосрочных финансовых вложений (на 348 448 тыс. руб.).

Обращает на себя внимание рост дебиторской задолженности, удельный вес которой к концу года в структуре совокупных активов увеличился на 6,52 пункта (14,01 - 7,49). Это делает необходимым дальнейший углубленный анализ состава и структуры дебиторской задолженности по данным аналитического учета.

Анализ пассивной части баланса показывает, что дополнительный приток средств в отчетный период в сумме 1 375 176 тыс. руб. был связан с увеличением краткосрочных заемных источников на 884 156 тыс. руб., долгосрочных заемных средств на 102 545 тыс. руб. и ростом собственного капитала на 388 475 тыс. руб. Иными словами, увеличение объема финансирования деятельности предприятия было на 28,3% обеспечено собственным капиталом, на 7,4% - долгосрочным заемным капиталом и на 64,3% - краткосрочными заемными средствами.

Для анализа динамики структуры активов анализируемого предприятия за два смежных года используется табл. 3.2.

Таблица 3.2

Динамика структуры активов

аналитический баланс

Актив	1 января прошедшего года		1 января отчетного года		31 декабря отчетного года	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	1 108 395	67,22	1 800 553	63,95	2 263 763	54,02
Оборотные активы	540619	32,78	1015034	36,05	1 927 000	45,98
Запасы	227 865	13,82	497 205	17,66	628 281	14,99
в том числе:						
сырье и материалы	197 712	11,99	462 695	16,43	557 356	13,30
затраты в незавершенном произв-ве	639	0,04	1008	0,04	319	0,01
готовая продукция и товары	29 307	1,78	33 104	1,18	70 135	1,67
расходы будущих периодов	207	0,01	398	0,01	471	
налог на добавленную стоимость	46 351	2,81	61 696	2,19	100 579	2,40
Дебиторская задолженность	124 255	7,54	210938	7,49	586 958	14,01
в том числе:						
покупатели и заказчики	10618	0,64	54 322	1,93	93 622	2,23
авансы выданные	76 357	4,63	54 393	1,93	250 288	5,97
прочие дебиторы	37280	2,26	102 223	3,63	243 048	5,80

Окончание табл. 3.2

Актив	1 января прошедшего года		1 января отчетного года		31 декабря отчетного года	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Краткосрочные финансовые вложения	114383	6,94	211 839	7,52	560 287	13,37
в том числе:						
предоставленные займы	0	0,00	210 713		541 710	12,93
прочие	114383	6,94	1 126	0,04	18 577	0,44
Денежные средства	27 765	1,68	33 356	1,18	50 895	1,21
БАЛАНС	1 649 014	100,00	2 815 587	100,00	4 190 763	100,00

Анализ структуры активов показывает, что доля внеоборотных активов составляет наибольший удельный вес. Вместе с тем наблюдается снижение доли внеобортных активов с 67,22% по состоянию на 1 января прошедшего года до 54,02% к концу отчетного года и, соответственно, рост доли оборотных активов с 32,78 до 45,98%. С учетом того, что величина внеоборотных активов организации в абсолютном выражении неуклонно растет, в первую очередь за счет увеличения основных средств и долгосрочных финансовых вложений, можно констатировать рост инвестиций в активы. При этом объем инвестиций в оборотные активы в анализируемые периоды превышал величину инвестирования средств в долгосрочные активы.

В составе оборотных активов присутствуют две наиболее крупные группы статей: запасы и дебиторская задолженность.

Доля запасов колебалась в анализируемые периоды от 13,88 до 17,66%. Основной удельный вес в запасах составляют сырье и материалы. В силу специфики деятельности анализируемого предприятия, выпускающего молочные продукты, удельный вес как незавершенного производства, так и готовой продукции незначителен. Высокая доля запасов сырья и материалов требует от аналитика более глубокого анализа их состава и структуры, а также оценки их ликвидности.

Следует отметить изменения, которые происходили с другой крупной статьей оборотных активов - дебиторской задолженностью. Ее доля выросла с 7,5% по состоянию на 1 января прошлого года до 14,1% к концу отчетного года, т. е. возросла практически вдвое. Наиболее значительным был рост дебиторской задолженности в отчетном году. Так, абсолютный прирост задолженности составил 376 020 тыс. руб. (586 958 - 210 938). При этом наибольший прирост задолженности был связан с отвлечением средств в авансы, выданные поставщикам.

Кроме того, значительно возросла задолженность прочих дебиторов. Это, в свою очередь, делает необходимым проведение более глубокого анализа причин образования такой задолженности и условий ее погашения.

Для анализа динамики структуры пассивов используется табл. 3.3.

Таблица 3.3

Динамика структуры пассивов

аналитический баланс

Пассив	1 января прошедшего года		1 января отчетного года		31 декабря отчетного года	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Капитал	1 1 23 026	68,10	1 666 625	59,19	2 055 100	49,04
в том числе:						
уставный капитал	176	0,01	176	0,01	176	0,00
добавочный капитал	/02 03 0	42,57	1 138 094	40,42	1 1 18 334	26,69
резервный капитал	44	0,00	44	0,00	44	0,00
нераспределенная прибыль	420 768	25,52	528 31 1	1 8,76	281 687	6,72
доходы будущих периодов	0	0,00	0	0,00	45 057	1,08
Долгосрочные обязательства	255 7 18	15,51	108 826	3 87	21 1 371	5,04
Займы и кредиты	1 20 060	7,28	0	0,00	1 30 407	3,11
отложенные налоговые обязательства	-	-	18 258	0,6	38 61 8	1,0
кредиты банков	0	0,00	0	0,00	1 30 407	3,11
займы	1 20 060	7 28	0	0,00	0	0,00
Прочие	135 658	8 28	90 568	3 2	42 346	1,01
Краткосрочные обязательства	270 270	16,39	1 040 1 36	36,94	1 924 292	45,92
Займы и кредиты	44 800	2 72	540 201	19,19	1 268 794	30,28
в том числе:						
кредиты банков	0	0,00	540 1 69	19,18	709 282	16,92
займы	44 800	2,72	32	0,00	559512	13,35
Кредиторская задолженность	225 470	13,67	499 935	17,76	655 498	15,64
в том числе:						
поставщики и подрядчики	198 360	12,03	367 266	13,04	548 51 1	13,09
векселя к уплате	0	0,00	0	0,00	0	0,00
перед персоналом	1078	0 07	15 062	0,53	21 262	0,51
перед государственными внебюджетными фондами	843	0,05	6779	0,24	10 500	0,25
перед бюджетом	2853	0,17	16 620	0,59	27 377	0,65
авансы полученные	12539	0,76	19041	0,68	24 741	0,59
прочие кредиторы	9797	0,59	75 167	2,67	23 107	0,55
Задолженность участникам (учредителям)	0	0,00	0	0,00	0	0,00
БАЛАНС	1 649 014	100,00	2 8 1 5 587	100,00	4 190 763	100,00

При анализе структуры пассивов прежде всего следует оценить соотношение собственного и заемного капитала в составе совокупных источников.

Можно констатировать, что наибольший удельный вес в совокупных пассивах анализируемого предприятия занимал собственный капитал. Его абсолютная величина за два смежных года возросла на 932 074 тыс. руб., или на 83%. Наиболее значимыми статьями собственного капитала являлись добавочный капитал и нераспределенная прибыль. Для выяснения причин изменения собственного капитала в части полученного финансового результата следует привлечь данные отчета о прибылях и убытках.

Вместе с тем следует констатировать, что доля собственного капитала неуклонно снижалась: с 68,1 до 49,04%. Таким образом, за два смежных периода доля собственного капитала в совокупных пассивах упала на 19,1%.

Удельный вес долгосрочных обязательств сократился на 10,5% (с 15,5 до 5,0). В целом можно констатировать, что за два рассматриваемых года доля долгосрочных источников финансирования сократилась на 29,6% (19,1 + 10,5) и соответственно этому доля заемных средств, привлекавшихся на краткосрочной основе, возросла на 29,6%.

В составе заемного капитала следует отметить наибольший удельный вес краткосрочных обязательств, который в совокупных источниках за два смежных года вырос с 16,4 до 45,9%. Основной причиной этого стал значительный рост краткосрочных кредитов и займов, чей удельный вес вырос с 2,7 до 30,3%.

Кредиторская задолженность выросла в абсолютном выражении, однако ее доля в совокупных источниках изменилась в значительно меньшей степени: с 13,7 до 15,6%. Это позволяет заключить, что основным источником финансирования, привлекавшимся на заемной основе, стали краткосрочные кредиты и займы.

Таким образом, за два рассматриваемых года в составе заемных источников произошла перегруппировка, в результате которой выросла доля средств, привлекавшихся на платной основе.

Следует обратить внимание на то, что изменение общей величины кредиторской задолженности вполне сопоставимы с теми изменениями, которые претерпела дебиторская задолженность в целом. Так, за два смежных периода величина дебиторской задолженности увеличилась на 462 703 тыс. руб., а кредиторской - на 430 028 тыс. руб.

Вместе с тем структура отдельных элементов дебиторской и кредиторской задолженности и их соотношения вызывают определенные опа-

сения. Так, в составе кредиторской задолженности наибольший удельный вес приходится на задолженность поставщикам и подрядчикам. Весьма незначительной является доля обязательств по полученным авансам.

В составе дебиторской задолженности доля обязательств покупателей и заказчиков (наиболее ликвидная статья) имеет наименьшую долю. Наибольший удельный вес занимают авансы, выданные поставщикам, и прочие дебиторы (как правило, менее ликвидные статьи, чем обязательства покупателей). Отмеченный ранее рост дебиторской задолженности был связан с увеличением именно данных статей. В этих условиях платежеспособность организации в значительной степени зависит от скорости оборота средств по указанным статьям и их ликвидности.

Обобшая сказанное, можно сделать следующие выводы.

1. В течение года политика предприятия в части формирования иму щества была направлена на увеличение оборотных средств, в пер вую очередь запасов товарно-материальных ценностей.
2. Требует дополнительного анализа состав и структура таких статей дебиторской задолженности, как «Авансы выданные» и «Прочие дебиторы». Платежеспособность организации в значительной сте пени зависит от скорости их оборота.
3. Структура пассивов отличалась превышением собственного капи тала над другими источниками средств. Однако отмечается неук лонное снижение доли собственного капитала. Общий прирост средств за анализируемый период был связан прежде всего с их привлечением на заемной основе.
4. Произошла перегруппировка заемных источников, связанная с резким увеличением в них доли краткосрочных кредитов, т. е. де шевые заемные средства были вытеснены дорогостоящими.

Указанные изменения могут повлиять на финансовое состояние предприятия в будущем. Для выяснения их причин на следующем этапе проводится анализ финансовых показателей (коэффициентов).

В процессе предварительной оценки финансового состояния по данным бухгалтерского баланса следует обратить внимание:

- на соответствие показателей отчетных форм - например, прибы ли (убытка) в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убыт ках, величины денежных средств в балансе и отчете о движении денежных средств;
- общее изменение валюты баланса и ее основные причины;
- изменение собственного капитала и его основных составляющих;

- изменения отдельных элементов заемного капитала и их соотношения: долгосрочных и краткосрочных обязательств; кредитов и займов и кредиторской задолженности;
- динамику наиболее существенных статей оборотных и внеоборотных активов.

3.3. Анализ активов

Согласно международным стандартам бухгалтерской отчетности, а также Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России *активами* считаются хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем.

Для аналитической интерпретации статей активов важно понимание того, что может быть признано будущими экономическими выгодами.

Актив принесет в будущем экономические выгоды организации, если он может быть:

- использован обособленно или в сочетании с другим активом в процессе производства продукции, работ, услуг, предназначенных для продажи;
- обменен на другой актив;
- использован для погашения обязательства;
- распределен между собственниками организации.

Признание активов осуществляется с помощью определенных критериев, применяемых при решении вопроса о включении подходящей под определение актива статьи в бухгалтерскую отчетность.

МСФО, а также Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России указывают, что для признания объекта в качестве актива, т. е. включения его в бухгалтерский баланс, он должен соответствовать приведенному ранее определению активов и, кроме того, может быть измерен с достаточной степенью надежности.

Ключевым вопросом при анализе активов является выбранный способ их оценки. МСФО и Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России выделяют следующие основные способы оценки:

- *по фактической (первоначальной) стоимости приобретения.* Согласно данному методу активы учитываются исходя из суммы уплаченных за них денежных средств или их эквивалентов, или

справедливой стоимости, предложенной за них на момент их приобретения;

- *текущей (восстановительной) стоимости,* когда активы отражаются по сумме денежных средств или их эквивалентов, которая должна быть уплачена в том случае, если такой же или эквивалентный актив приобретается в настоящее время;
- *возможной цене продажи,* когда активы отражаются по сумме денежных средств или их эквивалентов, которая в настоящее время может быть выручена от продажи актива в нормальных условиях;
- *дисконтированной стоимости,* под которой понимают приведенную к текущему моменту стоимость ожидаемых поступлений от использования актива в будущем при нормальном процессе его использования.

Оценка активов по фактической стоимости их приобретения является наиболее распространенной.

Оценка активов по восстановительной стоимости представляет интерес при анализе капитала действующего предприятия с позиции его сохранения и поддержания.

Оценка по текущей рыночной стоимости важна для кредиторов и собственников при анализе финансового риска с целью решения вопроса о реальном обеспечении обязательств имуществом. Кроме того, данная оценка представляет непосредственный интерес для различных вкладчиков капитала при рассмотрении вопроса о возможности ликвидации предприятия и определении конкурсной массы.

Оценка по дисконтированной стоимости лежит в основе современных методов анализа и оценки целесообразности вложения капитала. Данный метод оценки имеет также принципиальное значение при определении реальных соотношений активов и пассивов. Так, определение дисконтированной стоимости дебиторской и кредиторской задолженностей может привести к существенным изменениям в их соотношении.

В последнее время при формировании бухгалтерской отчетности все большее внимание уделяется понятию *справедливой стоимости.*

Справедливая стоимость характеризуется суммой денежных средств, достаточной для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами.

Таким образом, для использования метода оценки по справедливой стоимости необходима информация об аналогичных сделках с учетом следующих требований к ним:

- независимость сторон - участников сделки;

- осведомленность участников сделки;
- отсутствие принуждения одной из сторон.

Использование оценки активов по справедливой стоимости оказывает влияние как на саму величину активов, так и на величину капитала организации. Это, в свою очередь, может изменить выводы в результатах анализа финансового состояния организации.

В составе активов выделяют две основные группы:

- оборотные (текущие) активы;
- внеоборотные (долгосрочные) активы

Под *оборотными активами* понимают денежные средства и иные активы, в отношении которых можно предполагать, что они будут обращены в денежные средства, или проданы, или потреблены в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

Под *операционным циклом* понимается средний промежуток времени между моментом заготовления материальных ценностей и моментом оплаты проданной продукции (товаров) или оказанных услуг.

К *внеоборотным активам* относятся активы, полезные свойства которых предполагается использовать в течение периода свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

Таким образом, общий подход при решении вопроса об отнесении элемента баланса к составу оборотных активов должен быть следующим: активы признаются в составе оборотных в том случае, если срок их оборота соответствует периоду, меньшему, чем год, либо меньшему, чем операционный цикл, если нормальный операционный цикл превышает год.

Для обеспечения достоверности результатов анализа активов целесообразно выяснить такие вопросы, как:

- *свобода организации в распоряжении активами* (не являются ли активы предметами залога). Значимость данного момента для анализа повлекла за собой обязательное требование к раскрытию информации о наличии активов в залоге, что нашло свое отражение в инструкциях Министерства финансов РФ по составлению годового бухгалтерского отчета. Отметим, что на необходимость выполнения требования по раскрытию данной информации указывают МСФО;
- *возможность быстрой утраты ценности актива* вследствие его морального или физического износа (учет данного требования может быть особенно актуальным при анализе текущей платежеспособности предприятий пищевой промышленности и торговых предприятий);

- *доступность активов для текущего распоряжения* (например, наличие замороженных счетов денежных средств является принципиально важным фактом для оценки текущей платежеспособности);
- *контролируемость активов* (для кредитора важно располагать информацией о способности заемщика быстро переместить или скрыть актив - например, перевести денежные средства с одного счета на другой, сведения о котором недоступны кредиторам).

3.3.1. Анализ оборотных активов

К оборотным активам относятся денежные средства в кассе организации и банках, легкореализуемые ценные бумаги, не рассматриваемые в качестве долгосрочных финансовых вложений, дебиторская задолженность, запасы товаров, материалов, сырья, остатки незавершенного производства, готовой продукции, а также текущая часть расходов будущих периодов.

Анализ состава и структуры оборотных активов

Анализ оборотных активов по данным бухгалтерской отчетности направлен на изучение их состава, структуры, степени ликвидности.

Для анализа состава и структуры оборотных активов, а также их динамики может быть использована табл. 3.4.

Таблица 3.4

Состав и структура оборотных активов

Оборотные активы	На начало периода		На конец периода		Прирост (сокращение)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Запасы	497 205	49,0	628 281	32,6	131 076	+26,3
в том числе:						
сырье и материалы	462 696	45,6	557 356	28,9	94 660	+20,4
незавершенное производство	1008	0,1	319	0,0	-689	-60,6
готовая продукция	33 104	3,3	64 539	3,3	31 435	+95,0
расходы будущих периодов	398	0,0	471	0,0	73	+18,3
2. НДС по приобретенным ценностям	61 696	6,1	100 579	5,2	38 883	+63,0
3. Дебиторская задолженность	210938	20,1	586 958	30,4	376 020	+ 178,3
в том числе:						
покупатели и заказчики	54 322	5 0	93 622	4,9	39 300	+72,3
авансы	54 393	5,1	250 288	12,9	195 895	+360,1
прочие	102 223	10,0	243 048	12,6	140 825	+ 137,8
4. Краткосрочные финансовые вложения	21 1 839	20,9	560 287	29,1	348 448	164,5
5. Денежные средства	33 356	3,3	50 895	2,6	17539	+52,6
Итого оборотные активы	1 015 034	100,0	1 927 000	100,0	91 1 966	+89,8

Результаты анализа табл. 3.4 показывают, что наибольший удельный вес в составе оборотных активов составляют запасы, представленные в значительной степени запасами сырья и материалов (45,6% в начале года и 28,9% в конце года). Общий прирост запасов составил 131 076 тыс. руб.

Следующей по удельному весу является статья дебиторской задолженности, доля которой в составе оборотных активов возросла с 20,1 до 30,4%. Обращает на себя внимание тот факт, что основной прирост дебиторской задолженности был связан с ростом величины авансов, выданных поставщикам (на 195 895 тыс. руб.), и увеличением задолженности прочих дебиторов (на 140 825 тыс. руб.).

Значительным ростом отличалась статья краткосрочных финансовых вложений, чей удельный вес в общей величине оборотных активов вырос с 20,9 до 29,0%. Это свидетельствует о том, что анализируемая организация в течение отчетного периода располагала временно свободными денежными средствами, которые она размещала на краткосрочной основе.

Доля денежных средств сократилась с 3,3% в начале года до 2,6% в его конце, что с учетом роста краткосрочных финансовых вложений не внушает серьезных опасений. Вместе с тем в процессе анализа текущей платежеспособности следует провести анализ состава краткосрочных финансовых вложений на предмет оценки их ликвидности.

В целях углубленного анализа при наличии необходимой информации целесообразно сгруппировать все оборотные активы по категориям риска. К примеру, вероятность того, что дебиторскую задолженность легче реализовать (преобразовать в денежную форму), чем незавершенное производство или расходы будущих периодов, значительно выше. При этом следует учитывать область применения того или иного вида оборотных средств. Активы, которые могут быть использованы только с определенной целью, имеют больший риск (меньшую вероятность реализации), нежели многоцелевые активы. Чем больше средств вложено в активы, попавшие в категорию высокого риска, тем ниже ликвидность предприятия.

Такой анализ может быть проведен лицом, владеющим информацией о состоянии оборотных активов.

Кроме того, целесообразно оценить тенденцию изменения соотношений труднореализуемых активов и общей величины активов, а также труднореализуемых и легкореализуемых активов. Тенденция названных соотношений к росту указывает на снижение ликвидности.

При проведении такого анализа следует помнить, что подразделение оборотных средств на труднореализуемые и легкореализуемые не мо-

жет быть постоянным, а меняется с изменением конкретных экономических условий. Например, в условиях нестабильности снабжения предприятия заинтересованы вкладывать денежные средства в производственные запасы и другие виды товарно-материальных ценностей, рыночные цены на которые стабильно растут, что дает основание причислить активы указанной группы к легкореализуемым.

Для группировки оборотных активов по категориям риска можно воспользоваться следующей табличной формой (см. табл. 3.5).

Таблица 3.5

Классификация оборотных активов по категориям риска

Степень риска	Группа оборотных активов	Доля группы в общем объеме оборотных активов, %		Отклонение (гр. 3 - гр. 2)
		на начало года	на конец года	
А	1	2	3	4
Минимальная	Наличные денежные средства, легкореализуемые краткосрочные ценные бумаги			
Малая	Дебиторская задолженность предприятий с нормальным финансовым положением + запасы исключая залежалые) + готовая продукция широкого потребления, пользующаяся спросом			
Средняя	Продукция производственно-технического назначения, незавершенное производство			
Высокая	Дебиторская задолженность предприятий, находящихся в тяжелом финансовом положении, залежалые запасы, неликвиды			

Важно обратить внимание на то, что предложенная группировка является примерной. В процессе практического использования она должна уточняться с учетом специфики деятельности анализируемой организации. Например, применительно к рассматриваемому предприятию, выпускающему молочную продукцию, статью «Незавершенное производство» вряд ли можно отнести к группе активов, характеризующихся средней степенью риска. С учетом скорости выпуска продукции и ее оборота данную статью, так же как и запасы готовой продукции, следует отнести к активам, характеризующимся малой степенью риска.

Для выяснения причин изменений в величине и составе оборотных активов необходимо провести детальный анализ в разрезе их отдельных видов.

Анализ запасов

При анализе следует учитывать, что статья бухгалтерского баланса «Запасы» является комплексной. В ней находят отражение остатки запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, запасных частей, тары, товаров, готовой продукции и других материальных ценностей.

Согласно ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» к материально-производственным запасам относятся активы:

- используемые в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);
- предназначенные для продажи;
- используемые для управленческих нужд организации.

Материально-производственные запасы принимаются к учету по фактической себестоимости в сумме фактических затрат на их приобретение.

Стоимость сырья, материалов, других материальных ценностей, а также готовой продукции и товаров для перепродажи отражают в балансе на конец года за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей. Данный резерв должен быть сформирован на основании требования ПБУ 5/01 для тех материальных ценностей, которые морально устарели, полностью или частично утратили свои первоначальные потребительские свойства либо рыночная стоимость продажи которых упала.

Резерв под снижение стоимости материальных ценностей образуют за счет финансовых результатов на величину разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью МПЗ в случае, если рыночная стоимость ниже, чем фактическая. Формирование резерва под снижение стоимости материальных ценностей приводит к росту операционных расходов и, очевидно, к сокращению финансового результата отчетного периода.

Фактическую себестоимость материально-производственных запасов (кроме товаров, учитываемых по продажным ценам), списываемых в производство и при ином их выбытии, согласно выбранной учетной политике организации могут определять одним из следующих способов:

- по себестоимости каждой единицы;
- средней себестоимости;
- себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО).

При использовании метода ФИФО расходуемые материальные ресурсы оцениваются по себестоимости первой по очередности закупленной партии материалов, затем второй, третьей и так до полного списания их в расход.

Следует иметь в виду, что выбор конкретного способа оценки запасов в учетной политике может оказать непосредственное влияние на представление информации о величине запасов и, следовательно, на рассчитываемые на ее основе финансовые коэффициенты.

Так, в условиях роста цен на товарно-материальные ценности использование метода ФИФО обеспечит наиболее близкую к текущим ценам оценку запасов. Вместе с тем сумма списания материальных ценностей в расход при данном методе будет минимальной. Это, в свою очередь, обеспечивает минимальную величину себестоимости и, следовательно, максимальную прибыль.

Значимость влияния методов оценки материально-производственных запасов на важнейшие финансовые показатели бухгалтерской отчетности делает необходимым раскрытие выбранного метода в пояснительной записке к годовому отчету.

На величину производственных запасов, а также запасов товаров непосредственное влияние оказывают объем продаж, характер производства, физические особенности самих запасов (возможность их хранения), возможность перебоев в снабжении, а также затраты по приобретению и поддержанию запасов.

Для характеристики существенности данной статьи при оценке финансового состояния, ее влияния на операционный цикл и скорость оборота средств анализируемой организации используют следующие показатели.

Доля материально-производственных запасов в общей величине активов:

$$\text{Доля в оборотных активах} = \frac{\text{МПЗ}}{\text{А}} 100,$$

где МПЗ — материально-производственные запасы;

А — активы организации.

Доля материально-производственных запасов в стоимости оборотных активов:

$$\text{Доля в оборотных активах} = \frac{\text{МПЗ}}{\text{ОА}} 100,$$

где ОА — оборотные активы.

Период оборота материально-производственных запасов:

$$\text{Период оборота} = \frac{\text{МПЗ} \times \text{Д}}{\text{Себестоимость продаж}},$$

где Д — длительность анализируемого периода;
МПЗ — средняя за период величина запасов.

Более точный расчет при наличии необходимой информации выполняется по формуле

$$\text{Период оборота} = \frac{\text{МПЗ} \times \text{Д}}{\text{Р}},$$

где Р — расход материалов в анализируемом периоде.

Величина *незавершенного производства* зависит от характера производства, отраслевых особенностей, выбранного способа оценки.

В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации незавершенное производство в балансе может отражаться одним из четырех методов: по фактической производственной себестоимости; по нормативной (плановой) производственной себестоимости; по прямым статьям расходов; по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов.

В современных условиях хозяйствования наиболее предпочтительной является оценка незавершенного производства по прямым затратам или материальным расходам.

Для анализа используются приводимые ниже показатели.

Доля незавершенного производства в активах:

$$\text{Доля в активах} = \frac{\text{НП}}{\text{А}},$$

где НП — стоимость незавершенного производства.

Доля в оборотных активах:

$$\text{Доля в оборотных активах} = \frac{\text{НП}}{\text{ОА}}.$$

Период оборота незавершенного производства:

$$\text{Период оборота} = \frac{\text{НП} \times \text{Д}}{\text{Себестоимость продаж}},$$

где НП — средняя в анализируемый период стоимость незавершенного производства.

Для более точного расчета используется формула

$$\text{Период оборота} = \frac{\text{НПХД}}{\text{Себестоимость выпущенной продукции}}$$

Готовой считается продукция, полностью законченная обработкой, укомплектованная, которая прошла нужные испытания, соответствует действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, принята службой технического контроля организации и сдана на склад или принята заказчиком. В противном случае продукция остается в незавершенном производстве и в состав готовой продукции не включается.

Величина запасов готовой продукции зависит в первую очередь от объемов продаж, условий и типов производства (единичное, серийное, массовое), физической природы продукции и ее назначения и ряда других условий. Немалое значение при этом имеет выбранный организацией способ оценки готовой продукции.

В балансе готовая продукция отражается по полной фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости. Кроме того, готовая продукция может быть показана в бухгалтерском балансе по прямым статьям затрат, то есть по сокращенной производственной фактической или нормативной (плановой) себестоимости.

Условия выбора учетной политики отражения в балансе готовой продукции — по полной или сокращенной себестоимости — особенно важно выяснить в процессе сравнительного анализа бухгалтерской отчетности предприятий отрасли. Сравнение показателей отчетности предприятий, использующих различную учетную политику в оценке готовой продукции, может оказаться некорректным.

Предприятия, осуществляющие торговую деятельность, отражают в составе оборотных активов информацию о величине товаров, закупленных у других организаций для оптовой и розничной торговли.

В соответствии с п. 13 ПБУ 5/01 товары отражаются в бухгалтерском учете в организациях оптовой торговли, снабжения и сбыта только по стоимости их приобретения. В организациях розничной торговли разрешается производить оценку приобретенных для продажи товаров двумя способами: по стоимости их приобретения или по продажной стоимости с отдельным учетом наценок.

В процессе анализа статей запасов готовой продукции и товаров прежде всего следует попытаться оценить их реализуемость. Одним из способов такой оценки является анализ сроков оборота указанных материальных ценностей. Чем меньше период их оборота, тем при прочих равных условиях ниже риск их неликвидности. Более подробно данный вопрос будет рассмотрен в гл. 6.

Для анализа используются следующие показатели.

Доля в общей величине активов:

$$\text{Доля в активах} = \frac{\text{ГП}}{\text{А}} 100,$$

где ГП — готовая продукция.

Доля в оборотных активах:

$$\text{Доля в оборотных активах} = \frac{\text{ГП}}{\text{ОА}} 100.$$

Период оборота готовой продукции:

$$\text{Период оборота гп} = \frac{\text{ГП} \times \text{Д}}{\text{Себестоимость продаж}} 100,$$

где ГП — средние остатки готовой продукции.

Период оборота товаров:

$$\text{Период оборота товаров} = \frac{\text{Т} \times \text{Д}}{\text{Покупная стоимость проданных товаров}}$$

где Т — средние остатки товаров в анализируемый период.

Важно учитывать специфику спроса на выпускаемую продукцию и продаваемые товары. Чем выше риск их устаревания, тем больше вероятность обесценения запасов и, следовательно, снижения их ликвидности. Поэтому при анализе запасов готовой продукции и товаров следует выяснить, не включены ли в их состав устаревшие, не пользующиеся на рынке спросом объекты. Данный аспект является важным как для внутреннего анализа ликвидности активов, так и для внешнего анализа, поскольку устаревшие, вышедшие из употребления или просроченные исходя из допустимого срока использования запасы товаров или готовой продукции не могут являться источником обеспечения полученного кредита.

К составу оборотных активов относят статью «Расходы будущих периодов». По данной статье бухгалтерского баланса показывают величину расходов, произведенных в отчетном году, но подлежащих погашению в следующих за отчетным периодах путем отнесения на издержки производства (обращения) или другие источники в течение срока, к которому они относятся.

К расходам будущих периодов могут относиться, например, произведенные расходы на освоение новых производств в индивидуальном и

мелкосерийном производствах, расходы по неравномерно производимому ремонту основных средств (с тем чтобы обеспечить равномерность формирования затрат в течение отчетного периода), затраты по сертификации продукции, расходы по подписке и ряд других.

Важно иметь в виду следующее: несмотря на то что в балансе рассматриваемая статья отнесена к оборотным активам, однако, по природе произведенных расходов и порядку их списания, по крайней мере часть расходов будущих периодов может быть отнесена к составу внеоборотных активов.

Анализ дебиторской задолженности

В составе дебиторской задолженности, отражаемой в бухгалтерском балансе российских предприятий, выделяют две группы: задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, и задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

В процессе анализа дебиторской задолженности преследуются различные цели:

- оценка платежной дисциплины покупателей и заказчиков;
- анализ рисков дебиторской задолженности и вероятности возврата средств;
- выявление в составе дебиторской задолженности обязательств, маловероятных для взыскания;
- разработка политики кредитования покупателей, направленной на ускорение расчетов и снижение риска неплатежей.

В качестве основных задач анализа можно выделить:

- анализ состояния дебиторской задолженности, ее состава и структуры;
- формирование аналитической информации, позволяющей контролировать дебиторскую задолженность;
- определение реальной стоимости дебиторской задолженности в условиях меняющейся покупательной способности денежных средств;
- анализ и разработку политики расчетов, обоснование условий предоставления кредита отдельным покупателям;
- контроль за соответствием условий предоставления кредита покупателям и получения коммерческого кредита от поставщиков;
- прогнозирование инкассации дебиторской задолженности.

На величину дебиторской задолженности оказывают влияние:

- общий объем продаж организации;
- условия расчетов с дебиторами;
- политика взыскания дебиторской задолженности. Чем большую активность проявляет предприятие во взыскании дебиторской за-

долженности, тем меньше ее остатки и тем выше качество дебиторской задолженности;
- платежная дисциплина покупателей;
- состояние бухгалтерского учета, обоснованность проведения инвентаризации, наличие эффективной системы внутреннего контроля;
- качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов.

В наиболее общем виде изменения объема дебиторской задолженности за год могут быть охарактеризованы данными баланса. Для целей внутреннего анализа следует привлечь сведения аналитического учета: данные журналов-ордеров или заменяющих их ведомостей учета расчетов с покупателями и заказчиками, с поставщиками по авансам выданным, подотчетными лицами, с прочими дебиторами.

Для анализа дебиторской задолженности используется следующая группа показателей.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов:

$$\text{Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Оборотные активы}} 100.$$

Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности:

$$\text{Доля сомнительной задолженности} = \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}} 100.$$

Этот показатель характеризует качество дебиторской задолженности. Тенденция его роста свидетельствует о снижении ликвидности. Данный показатель используется в процессе внутреннего анализа дебиторской задолженности.

Отношение дебиторской задолженности к объему продаж:

$$\text{Соотношение дебиторской задолженности и выручки} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Объем продаж}} 100.$$

Данный показатель дает информацию о том, какой процент непроданной продукции приходится на 1 рубль продаж.

Период погашения дебиторской задолженности:

$$\text{Период погашения дебиторской задолженности} = \frac{\text{Средняя дебиторская задолженность}}{\text{Длительность анализируемого периода}} \Big/ \text{Объем продаж} \cdot 100.$$

На основании этого показателя можно оценить, за какой период в среднем погашается дебиторская задолженность.

Отношение сомнительной дебиторской задолженности к объему продаж:

$$\text{Доля сомнительной задолженности в общих продажах} = \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Объем продаж}} \cdot 100.$$

Данный показатель используется в процессе прогнозного анализа дебиторской задолженности, расчета резерва сомнительных долгов, для прогноза денежных потоков.

Для внешнего аналитика будет полезной информация о доле просроченной дебиторской задолженности в ее общем объеме. Такой анализ может быть выполнен с привлечением данных формы № 5 «Приложения к бухгалтерскому балансу» и пояснительной записки.

Расчет показателей, характеризующих дебиторскую задолженность анализируемого предприятия, приведен в табл. 3.6.

Расчет выполнен на основании средних за период данных.

Таблица 3.6

Анализ дебиторской задолженности

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение
1. Выручка, тыс. руб.	4 597 656	7 106688	2 509032
2. Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	1 81 924	398 948	217024
3. Средняя величина сомнительной дебиторской задолженности, тыс. руб.*	8610	22 740	14 130
4. Отношение дебиторской задолженности к выручке, %	4,0	5,6	1,6
5. Отношение сомнительной дебиторской задолженности к выручке, %	0,2	0,3	0,1
6. Период оборота дебиторской задолженности, дни	14,4	20,5	6 1
7. Доля дебиторскойзадолженности в общем объеме оборотных активов, %	23,0	27,1	4,1
8. Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме задолженности, %		5,7	1,0

* Данные о сомнительной дебиторской задолженности взяты из справки бухгалтерии о состоянии активов.

Как следует из табл. 3.6, состояние расчетов с дебиторами по сравнению с прошлым годом несколько ухудшилось. На 6,1 дня увеличился средний срок погашения дебиторской задолженности, что свидетельствует о замедлении ее оборачиваемости. Особое внимание следует обратить на снижение качества задолженности. По сравнению с прошлым годом доля сомнительной дебиторской задолженности выросла на 1,0% и составила 5,7% общей величины дебиторской задолженности. Имея в виду, что доля дебиторской задолженности составляла 30,4% общего объема оборотных активов, можно сделать вывод о снижении ликвидности оборотных активов в целом.

Для обобщения результатов анализа составляют сводную таблицу, в которой дебиторская задолженность классифицируется по срокам образования (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Анализ дебиторской задолженности
по срокам образования, тыс. руб.

Виды дебиторской задолженности	Всего на конец года	В том числе по срокам образования				
		до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 мес. до года	более года
Дебиторская задолженность за товары, работы и услуги	93 622	93 622	-	-	-	-
Авансы, выданные поставщикам	250 288	158 350	91938	-	-	-
Прочие виды задолженности	243 048	170 699	44 398	-	-	27 951
Всего дебиторская задолженность	586 958	422 671	136 336	-	-	27 951
Доля, %	100,0	72,1	23,2	-	-	4,7

На основании данных табл. 3.7 можно сделать вывод о том, что у анализируемого предприятия наибольший удельный вес (72,1%) в задолженности приходится на период образования до одного месяца. Более 95% задолженности имеет срок образования до трех месяцев. Все это говорит о достаточно высокой оборачиваемости дебиторской задолженности.

Анализ возрастной структуры дебиторской задолженности дает четкую картину состояния расчетов с покупателями и обращает внимание на задолженность с длительным сроком образования. Он в значительной степени облегчает проведение инвентаризации состояния расчетов с дебиторами, благодаря чему становится возможным выделить ту часть дебиторской задолженности, которая может быть причислена к сомнительной. Кроме того, такой анализ позволяет составить прогноз поступ-

лений средств, выявить дебиторов, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, оценить эффективность управления дебиторской задолженностью.

Анализ «качества» дебиторской задолженности. Формирование резервов по сомнительным долгам

При анализе дебиторской задолженности особое внимание должно быть уделено оценке ее качества.

При наблюдающемся росте дебиторской задолженности необходимо сопоставить величину задолженности и ее динамику с изменениями в объеме продаж (по данным отчета о прибылях и убытках). В том случае, если рост дебиторской задолженности не сопровождается соответствующим увеличением выручки, можно говорить об увеличении сроков погашения дебиторской задолженности, что косвенно свидетельствует о снижении ее качества.

На качество дебиторской задолженности непосредственное влияние оказывает наличие задолженности, вероятность погашения которой невелика, т. е. сомнительной задолженности.

Для формирования информации о сомнительной дебиторской задолженности организации создают резерв сомнительных долгов. Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности «организация может создавать резервы сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации».

Данное положение разрешает создавать резервы сомнительных долгов в течение года. Порядок и сроки создания резервов сомнительных долгов должны быть предусмотрены в учетной политике организации.

Согласно положению и сложившейся российской практике, формирование резерва сомнительных долгов осуществляют на основе проводимой инвентаризации дебиторской задолженности. Отчисления в резерв производятся по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния и платежеспособности должника, вероятности частичного или полного погашения задолженности.

При формировании резервов сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги за счет финансовых результатов величина дебиторской задолженности, по которой созданы указанные резервы в бухгалтерском балансе, уменьшается на их сумму. При этом в пассиве баланса величина резервов сомнительных долгов не отражается. Информация о величи-

не и движении резервов сомнительных долгов находит отражение в разделе II «Резервы» отчета об изменениях капитала (форма № 3).

В международной практике находят применение и другие методы формирования резервов сомнительных долгов. С этой целью используются результаты анализа дебиторской задолженности прошлых периодов.

Можно выделить два основных подхода: либо устанавливается процент соотношения сомнительной задолженности в истекшие периоды и общей величины дебиторской задолженности, либо определяется соотношение сомнительной дебиторской задолженности и объема продаж (выручки). Выбор того или иного способа расчета величины сомнительной дебиторской задолженности определяется учетной политикой компании.

В статье «Краткосрочные финансовые вложения» в бухгалтерском балансе находят отражение краткосрочные займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев, инвестиции в ценные бумаги других организаций, в государственные ценные бумаги, собственные акции (доли), выкупленные у акционеров, и др.

Указанную статью баланса часто относят к составу высоколиквидных, приравнивая ее к статье денежных средств. Следует иметь в виду, что такое допущение можно делать, если у аналитика есть уверенность в том, что ценные бумаги действительно являются легкореализуемыми, имеют короткий срок обращения, обладают незначительным риском снижения рыночной стоимости.

В том случае, если активы, отражаемые по данной статье баланса, не отвечают указанным требованиям, относить их к числу высоколиквидных неправомерно.

Утверждение о некорректности включения в состав высоколиквидных активов таких статей, как инвестиции в акции других организаций и тем более займы, предоставленные другим организациям, объясняется, в частности, тем, что стоимость акций подвержена изменениям, вложения в зависимые общества, как правило, характеризуют инвестиционные цели руководства, а не цели управления текущей платежеспособностью, наконец, возможность возврата ранее предоставленного займа в момент возникновения в этом необходимости представляется маловероятной.

Данный момент может иметь существенное значение при анализе ликвидности.

Для анализа изменений в составе краткосрочных финансовых вложений используется табл. 3.8 (для заполнения таблицы были использованы данные раздела «Финансовые вложения» приложения к бухгалтерскому балансу ОАО «Молоко»).

Таблица 3.8

Анализ состава структуры краткосрочных финансовых вложений

Виды краткосрочных финансовых вложений	На начало периода		На конец периода		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций - всего						
В том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ	–	–	–	–	–	–
Государственные и муниципальные ценные бумаги	599	0,3	12 807	2,3	12 208	2,0
Ценные бумаги других организаций	257	0,1	5488	1,0	5231	0,9
В том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)	257	0,1	5488	1,0	5231	0,9
Предоставленные займы	210 713	99,5	541 710	96,7	330 997	-2,9
Депозитные вклады	270	0,1	282	0,0	12	-0,1
Прочие	-	-	-	-	-	-
Итого	21 1 839	100,0	560 287	100,0	348 448	-

В процессе анализа краткосрочных финансовых вложений прежде всего необходимо обратить внимание на их состав, учитывая различную ликвидность отдельных элементов анализируемой статьи баланса.

Как видим, в составе краткосрочных финансовых вложений анализируемой организации преобладают займы, предоставленные другим организациям на срок до одного года.

Вряд ли в этой связи статью «Краткосрочные финансовые вложения» в полной мере можно отнести к высоколиквидным активам или к активам абсолютной ликвидности.

Анализ денежных средств

В составе денежных средств в бухгалтерском балансе находят отражение денежные средства, находящиеся на дату составления отчетности в кассе, на расчетных и валютных счетах, на специальных счетах в кредитных организациях (за исключением сумм, отражаемых на депозитных счетах, которые в соответствии с ПБУ 19/02 относятся к финансовым вложениям), а также остаток денежных средств, находящихся в пути («Переводы в пути»).

Для целей как внутреннего, так и внешнего анализа платежеспособности необходимо знать, каким образом и из каких источников предприятие получает денежные средства и каковы основные направления

их расходования. Главная цель такого анализа - оценить способность предприятия зарабатывать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов.

Для того чтобы обеспечить пользователей бухгалтерской информации данными об исторических изменениях денежных средств предприятия и их эквивалентов в разрезе основных видов его деятельности, в международной практике используется отчет о движении денежных средств. Начиная с 1996 г. одноименный отчет введен в состав российской отчетности в виде формы № 4.

Денежные средства включают деньги в кассе и те средства на счетах в банке (банках), которыми организация может свободно распоряжаться. Информация о средствах, замороженных на счетах организации, или иных средствах, которыми организация не может распорядиться самостоятельно, раскрывается в приложениях к отчету, с тем чтобы обеспечить взаимную увязку данного отчета и бухгалтерского баланса, отражающего полную величину денежных средств организации.

К денежным средствам приравниваются *денежные эквиваленты* - краткосрочные высоколиквидные инвестиции предприятия, свободно обратимые в денежные средства и подверженные незначительному риску изменения рыночной цены. Таким образом, конкретный вид краткосрочных финансовых вложений организации может быть признан эквивалентом денежных средств при условии, что у составителя отчета есть уверенность в свободном обращении данной ценной бумаги в деньги без существенной потери в сумме, отраженной в бухгалтерском балансе.

Иногда на практике эквиваленты денежных средств ошибочно отождествляют со статьей бухгалтерского баланса «Краткосрочные финансовые вложения». Приведенное определение денежных эквивалентов указывает на неправомерность такого отождествления. Данный момент необходимо учитывать как при составлении отчета о движении денежных средств, так и при расчете показателя абсолютной ликвидности (см. выше).

Методика анализа информации бухгалтерской отчетности о наличии и движении денежных средств раскрывается в главе 4.

3.3.2. Анализ внеоборотных активов

К внеоборотным относятся активы, срок оборота которых превышает 12 месяцев (или превышает длительность нормального операционного цикла).

Состав внеоборотных активов:

- нематериальные активы;
- основные средства;
- незавершенное строительство;
- доходные вложения в материальные ценности;
- долгосрочные финансовые вложения;
- отложенные налоговые активы;
- прочие внеоборотные активы.

Анализ нематериальных активов

Статья бухгалтерского баланса «Нематериальные активы» отражает информацию о вложениях в нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочного периода (свыше 12 месяцев).

Согласно ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» для отражения в балансе объекта в качестве нематериального актива (далее — НМА) необходимо единовременное выполнение следующих условий:

а) объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, в частности объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации;

б) организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем. Кроме того, имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам. Иными словами, организация должна контролировать экономические выгоды от данного объекта НМА;

в) существует возможность выделения или отделения объекта от других активов;

г) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

д) организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

е) фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена;

ж) отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

С учетом выполнения данных условий к НМА относятся, например, произведения науки, литературы и искусства; программы для электрон-

ных вычислительных машин; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания.

В составе НМА учитывается также деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части).

В то же время нематериальными активами не являются: расходы, связанные с образованием юридического лица (организационные расходы); интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду, поскольку они неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них.

Нематериальные активы принимаются к учету в сумме фактических затрат на их приобретение или создание и расходов по доведению их до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях.

Основными задачами анализа нематериальных активов (НМА) являются:

- анализ динамики их состава и структуры;
- анализ движения;
- оценка источников финансирования;
- анализ эффективности использования.

Источниками информации при анализе являются: бухгалтерский баланс, приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5, раздел 4 «Нематериальные активы»), пояснительная записка, раскрывающая информацию о способах начисления амортизации, обосновании срока полезного использования, порядке списания.

Учитывая значительную стоимость отдельных видов нематериальных активов, весьма важно выяснить выбранные методы амортизации нематериальных активов и, используя данные формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», оценить величину начисленной амортизации. Величина данного показателя может оказать значительное влияние на величины текущих расходов, финансового результата, рентабельность деятельности.

Согласно ПБУ 14/2007 организация может использовать один из трех способов погашения стоимости нематериальных активов (амортизации):

- линейный - исходя из норм, начисленных организацией на основе срока их полезного использования;
- пропорционально объему продукции (работ, услуг);
- уменьшаемого остатка.

По НМА с неопределенным сроком использования амортизация не начисляется. Также не начисляется амортизация по НМА некоммерческих организаций.

Способ определения амортизации НМА ежегодно проверяется организацией на предмет необходимости его уточнения. Если оценка ожидаемых экономических выгод от использования НМА существенно изменилась, способ определения амортизации такого актива также должен быть изменен. Возникшие в связи с этим корректировки отражаются в бухгалтерской отчетности на начало отчетного года как изменения в оценочных значениях.

Следует иметь в виду, что при значительной стоимости нематериальных активов выбор метода уменьшаемого остатка повлечет за собой существенное увеличение текущих расходов организации в первые годы эксплуатации (использования). Это, в свою очередь, может оказать влияние на динамику показателей прибыли и рентабельности.

Таким образом, необходимо помнить, что амортизационная политика по отношению к нематериальным активам является важным фактором для оценки расходов организации и анализа ее финансовых потоков.

На величину нематериальных активов в балансе и на расходы организации оказывает влияние срок их полезного использования.

Срок полезного использования объектов НМА определяется организацией самостоятельно исходя:

- из срока действия прав организации на результат интеллектуальной деятельности и периода контроля над активом;
- ожидаемого срока использования этого объекта, в течение которого организация может получать экономические выгоды (доход).

Для отдельных групп НМА срок полезного использования определяется исходя из количества продукции или иного натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате их использования.

Организация обязана ежегодно проверять срок полезного использования НМА на необходимость его уточнения. В случае существенного изменения продолжительности периода, в течение которого организация предполагает использовать актив, срок его полезного использования подлежит уточнению. Возникшие в связи с этим корректировки отражаются в бухгалтерской отчетности на начало отчетного года как изменения в оценочных значениях.

В отношении НМА с неопределенным сроком полезного использования организация ежегодно должна рассматривать наличие факторов, свидетельствующих о невозможности надежно определить срок полезного использования данного актива. В случае прекращения существования указанных факторов организация определяет срок полезного использования данного нематериального актива и способ его амортизации.

Возникшие в связи с этим корректировки отражаются в бухгалтерской отчетности на начало отчетного года как изменения в оценочных значениях.

Деловая репутация организации — это разница между покупной ценой организации как приобретенного имущественного комплекса в целом и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств. При этом *положительную* деловую репутацию организации следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод, и учитывать в качестве отдельного инвентарного объекта.

Согласно ПБУ 14/2007 приобретенная деловая репутация амортизируется в течение 20 лет (но не более срока деятельности организации)[1].

Отрицательную деловую репутацию организации следует рассматривать как скидку с цены, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т. п. Отрицательная деловая репутация в полной сумме относится на финансовые результаты организации в качестве прочих доходов.

Для анализа информации о составе, структуре и движении нематериальных активов используется табл. 3.9.

Для составления табл. 3.9 были использованы данные соответствующего раздела формы № 5 ОАО «Молоко» за отчетный год. Оценка дана по первоначальной стоимости. Как видим, в анализируемом периоде организация значительно расширила вложения в нематериальные активы. Как следует из данных табл. 3.9, нематериальные активы анализируемой организации представлены правами на программы ЭВМ и базы данных.

---

[1] Существуют особенности в порядке отражения в финансовой отчетности деловой репутации согласно МСФО. Прежде всего деловая репутация (goodwill) определяется как превышение цены, уплачиваемой покупателем за приобретаемую компанию сверх ее *справедливой стоимости*, равной стоимости чистых активов компании.

Начиная с 1 апреля 2004 г. порядок отражения в отчетности деловой репутации определяется требованиями МСФО 3 (IFRS 3). Важным отличием данного стандарта является требование о проведении ежегодной переоценки деловой репутации вместо ее линейной амортизации. Кроме того, организации необходимо на ежегодной основе производить тестирование деловой репутации на обесценение.

Таблица 3.9

Анализ нематериальных активов

Показатели	Наличие на начало отчетного периода		Поступило, тыс. руб.	Выбыло, тыс. руб.	Наличие на конец отчетного периода	
	тыс. руб.	%			тыс. руб.	%
Объекты интеллектуальной собственности	800	100,0	6670	-	7470	100,0
в том числе:						
у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель	–	—	—	—	—	—
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных	800	100,0	6670	-	7470	100,0
у правообладателя на топологии интегральных микросхем	–		–			
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места нахождения товаров						
у патентообладателя на селекционные достижения						
Организационные расходы	-	-	-	-	-	-
Деловая репутация организации	-	-	-	-	-	-
Прочие	-	-	-	-		-
Итого	800	100,0	6670	-	7470	100,0

Анализ основных средств

В соответствии с ПБУ 6/01 к основным средствам относятся активы, которые:

- используются в производстве продукции, при выполнении работ или оказании слуг либо для управленческих нужд организации;
- служат в течение длительного времени (более 12 месяцев);
- способны приносить доход в будущем.

В *состав основных средств* в российской практике принято включать следующие активы:

- здания;
- сооружения и передаточные устройства;
- машины и оборудование;
  транспортные средства;
  производственный и хозяйственный инвентарь;
  рабочий скот;
  продуктивный скот;
- многолетние насаждения;

- другие виды основных средств;
- земельные участки и объекты природопользования;
- капитальные вложения на коренное улучшение земель.

К задачам анализа основных средств относятся:

- анализ наличия, состава и структуры основных средств;
- анализ политики организации в отношении формирования и выбытия основных средств;
- анализ амортизационной политики основных средств;
- оценка степени изношенности основных средств;
- анализ источников финансирования основных средств;
- оценка эффективности использования основных средств.

Источниками информации являются данные бухгалтерского баланса, приложения к бухгалтерскому балансу (раздел «Основные средства»), пояснительной записки.

Для анализа наличия, состава и структуры основных средств может быть использована таблица, построенная на основе данных формы № 5. Расчеты проводятся на основе оценки по первоначальной стоимости.

Таблица 3.10

Анализ состава и структуры основных средств

Показатели	На начало периода		На конец периода		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Земельные участки и объекты природопользования	-	-	-	-	-	-
Здания	1 81 556	8С	188 262	8 7	6706	3 7
Сооружения	zz 840	1,1	zz 840	1,1	-	-
Машины и оборудование	1 784 590	о/.о	1 884 777	87,3	1 001 87	5,6
Транспортные средства	43 432	2,1	50 089	2 3	6657	15,3
Производственный и хозяйственный инвентарь	5695	0663	12 004	0,6	6309	110,8
Другие виды основных средств	208	0,01	379	0,01	171	82,2
Итого	2 038 321	100,0	2 158 351	100,0	120 030	5,9
в том числе:						
производственные	2 038 1 1 3	99,99	2 157 972	99,99	1 19 859	5,9
непроизводственные	208	0,01	379	0,01	171	82,2

Как видим, структура основных средств анализируемого предприятия является достаточно стабильной и характеризуется наибольшим удельным весом машин и оборудования, доля которых колеблется от 87,6% в начале года до 87,3% в его конце. Доля активной части основных средств превышает 90%, соответственно доля пассивной части (зе-

мельные участки и объекты природопользования, здания и сооружения), несмотря на их некоторый рост в абсолютном выражении, составляет менее 10%.

Для анализа движения основных средств может быть использована табл. 3.11.

Таблица 3.11

Анализ движения основных средств, тыс. руб.

Показатели	Остаток на начало периода	Поступило	Выбыло	Остаток на конец периода
Земельные участки и объекты природопользования	-	3159	3159	-
Здания	181 556	6706	-	188 262
Сооружения	22 840	-	-	22 840
Машины и оборудование	1 784 590	159 954	59 767	1 884 777
Транспортные средства	43 432	8509	1852	50 089
Производственный и хозяйственный инвентарь	5695	6477	168	12 004
Другие виды основных средств	208	171	-	379
Итого	2038 321	184 976	64 946	2158 351
в том числе:				
производственные	2038 113	184 805	64 946	2 157 972
непроизводственные	208	171	-	379

Для характеристики движения основных средств (ОС) используются следующие показатели:

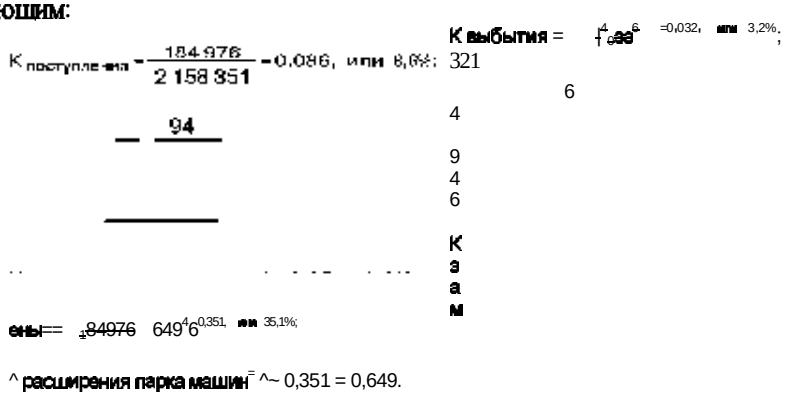
$$К_{поступления} = \frac{\text{Стоимость поступивших ОС}}{\text{Стоимость ОС на конец периода}};$$

$$К_{выбытия} = \frac{\text{Стоимость выбывших ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало периода}};$$

$$К_{замены} = \frac{\text{Стоимость выбывших ОС}}{\text{Стоимость поступивших ОС}};$$

$$К_{расширения\ парка\ машин} = 1 - К_{замены}$$

У анализируемого предприятия расчет рассматриваемых показателей по данным бухгалтерской отчетности за отчетный период будет следующим:



Таким образом, можно видеть опережающий рост поступления основных средств по сравнению с их выбытием. Тот факт, что коэффициент замены составил 0,351 (и соответственно коэффициент расширения - 0,649), позволяет говорить о том, что поступление основных средств опережает их выбытие.

В бухгалтерском балансе основные средства отражаются по остаточной стоимости (за вычетом накопленной амортизации). Следовательно, на величину имущества, отраженную в балансе, и чистые активы организации непосредственное влияние оказывает *выбранный способ начисления амортизации.*

В соответствии с ПБУ 6/01 амортизация по основным средствам может начисляться следующими способами:

- линейным;
- уменьшаемого остатка;
- списания стоимости по сумме чисел лет;
- списания стоимости пропорционально объему продукции.

Не амортизируется стоимость объектов основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки, объекты природопользования). Кроме того, амортизация не начисляется по объектам жилищного фонда, внешнего благоустройства, другим аналогичным объектам.

Как и при анализе амортизационной политики по отношению к нематериальным активам, важно иметь в виду, что выбор способа начисления амортизации основных средств оказывает непосредственное влияние на величину основных средств, отражаемую в балансе, сумму расходов организации и финансовый результат ее деятельности, а также денежные потоки.

Для анализа состояния и степени изношенности основных средств используются два основных коэффициента: *коэффициент износа икоэффициент годности:*

$$K_{\text{годности}} = \frac{\text{Остаточная стоимость ОС}}{\text{Первоначальная стоимость ОС}};$$

$$K_{\text{износа}} = \frac{\text{Сумма накопленной амортизации}}{\text{Первоначальная стоимость ОС}}.$$

Очевидно, что

$$K_{\text{износа}} = 1 - K_{\text{годности}}.$$

При расчете этих коэффициентов по данным отчетности организации следует иметь в виду, что основные средства находят отражение в балансе по остаточной стоимости, тогда как данные формы № 5, раздел «Основные средства», содержат сведения о первоначальной стоимости основных средств.

Покажем расчет указанных коэффициентов для анализируемого предприятия на основе информации бухгалтерской отчетности ОАО «Молоко» за отчетный год.

По состоянию на начало анализируемого периода значения показателей составили

$$K_{\text{годности}} = \frac{1\,433\,894}{2\,038\,321} = 0{,}703, \text{ или } 70{,}3\%;$$

$$K_{\text{износа}} = 1 - 0{,}703 = 0{,}297, \text{ или } 29{,}7\%.$$

По данным на конец года значение показателя годности составит

$$K_{\text{годности}} = \frac{1\,412\,338}{2\,158\,351} = 0{,}654, \text{ или } 65{,}4\%.$$

Следовательно, значение коэффициента износа к концу года возрастет до 0,346, или до 34,6%.

Учитывая полученные ранее значения показателей движения основных средств (опережающий рост поступления над выбытием) и зная, что учетная политика начисления амортизации по сравнению с предыдущим периодом не менялась, можно заключить, что в анализируемый период организация приобретала бывшие в эксплуатации основные средства.

Для анализа эффективности использования основных средств может быть использована следующая таблица.

Таблица 3.12

Анализ эффективности использования основных средств

Показатели	Фактически		Изменение	
	за предыдущий период	за отчетный период	тыс. руб.	%
1. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	1 403 971	2 098 336	694 365	1 49,45
2. Выручка, тыс. руб.	4 597 656	7 106 689	2 509 033	154,6
3. Чистая прибыль, тыс. руб.	343 648	609 802	266 1 54	177,4
4. Фондоотдача, коп.	327,5	338,7	-	103,4
5. Рентабельность основных средств, %	24,5	29,1	-	118,8

Как видим, анализ показателей, проведенный на основе данных бухгалтерской отчетности, свидетельствует об увеличении эффективности использования основных средств. Можно отметить опережающий рост объема продаж по сравнению с увеличением стоимости основных средств. Так, если среднегодовая стоимость основных средств выросла в 1,49 раза, то объем продаж характеризовался увеличением в 1,55 раза. Следствием этого стал рост фондоотдачи основных средств. Можно констатировать также рост рентабельности основных средств на 4,6%.

Помимо рассмотренных показателей фондоотдачи и рентабельности вложения капитала в основные средства для анализа эффективности вложения капитала в активы могут быть использованы иные методы. Среди них все большее распространение получают *методы дисконтирования денежных потоков.*

Основными инструментами такого анализа являются функции сложных процентов.

Дисконтированная стоимость денежных потоков будет определяться как

гдеFV, PV - соответственно будущая и дисконтированная стоимость денежных потоков; *i* - ставка дисконтирования;

n - период времени, в который ожидается получение будущих доходов (осуществление выплат).

Коэффициент $1/(1 + i)^n$ принято называть *коэффициентом дисконтирования*.

Например, если ожидается, что актив принесет доход через один год (может быть перепродан за 100 000 руб.), а требуемая ставка доходности на вложенный капитал для организации составляет 20%, то дисконтированная стоимость объекта сегодня - 83 333,3 руб.:

$$PV = 100\,000 : (1 + 0{,}2)1 = 83\,333 \text{ руб.}$$

Если доход от актива будет получен не через один, а через три года, то дисконтированная стоимость при неизменной величине требуемой годовой ставки доходности составит 57 870 руб.:

$$PV = 100\,000 : (1 + 0{,}2)^3 = 57\,870 \text{ руб.}$$

Для расчета дисконтированной стоимости необходимо обоснование ставки дисконтирования, которая позволяет найти для будущих денежных потоков их сегодняшний (текущий) эквивалент. Использование низкой ставки может завысить дисконтированную стоимость будущих денежных поступлений. Использование чрезмерно высокой ставки может привести к занижению дисконтированной стоимости будущих доходов.

На практике применяют различные подходы, в частности метод, согласно которому в качестве ставки дисконтирования используется процентная ставка, характеризующая стоимость финансирования.

Используя метод дисконтирования ожидаемых поступлений от инвестиций в основные средства, можно сопоставить их с самими инвестициями. В том случае, если дисконтированные, т. е. пересчитанные применительно к моменту принятия решения, поступления от инвестиций превышают саму величину инвестиций, то такие вложения средств считаются экономически целесообразными. Соответственно если поступления от инвестиций оказываются меньше объема затраченных на инвестиционный проект средств, то такие инвестиции считаются нецелесообразными.

Для характеристики результата сопоставления доходов и расходов, связанных с реализацией конкретного инвестиционного проекта, используется расчет *чистой дисконтированной стоимости* (NPV - от англ. *net present value)*.

Метод чистой дисконтированной стоимости - один из наиболее распространенных способов оценки привлекательности инвестиционных проектов.

Для расчета NPV используется следующая базовая формула:

$$NPV - \sum_{t-1}^{n} \frac{NCF_t}{(1-r)^t}$$

где NCF_t - величина чистого денежного потока (разность поступлений и платежей) периода *t;*

n - срок жизни проекта (применительно к инвестиционным проектам, связанным с вложениями в основные средства); *г* - срок полезного использования основных средств.

Для того чтобы рассчитать ожидаемые денежные потоки, нужно оценить влияние инвестиционного проекта на будущие поступления и платежи. *В расчет будут приниматься только те поступления и платежи, которые связаны с данным инвестиционным решением.*

В целях корректности расчета будущих потоков денежных средств в составе платежей принято выделять расходы, принимаемые и не принимаемые в расчет.

К числу *расходов, не принимаемых в расчет,* несмотря на их реальное существование и отражение в бухгалтерском учете, можно отнести предварительные расходы, например расходы на НИОКР, производимые до того, как осуществлялись капитальные вложения. Если предприятие производит какие-либо денежные расходы *независимо от того, будут или нет произведены те или иные капиталовложения,* то в ходе анализа привлекательности инвестиционного проекта такие расходы не следует включать в расчет. Указанные расходы принято называть *нерелевантными.* Данные расходы на принимаемое решение не влияют.

Примером таких расходов могут служить в частности общехозяйственные, расходы, которые несет предприятие в связи с осуществлением своей основной деятельности.

В расчет денежных потоков *включаются те расходы,* которые возникают вследствие принятия решения об инвестировании.

Платежи, связанные с инвестированием, включают капитальные вложения и текущие расходы.

Важно принимать в расчет, что в составе капитальных вложений присутствуют амортизируемые и неамортизируемые затраты капитала (например, стоимость земельных участков и объектов природопользования). Предприятиям, уплачивающим налог на прибыль, следует иметь в виду, как трактуются денежные потоки в отчетности, представляемой в налоговые органы, поскольку от этого зависит налог

на прибыль и, следовательно, сумма платежей, учитываемая при оценке целесообразности проекта.

На рис. 3.1 сгруппированы возможные статьи поступлений и платежей, которые необходимо принимать в расчет при анализе денежных потоков от инвестиционного проекта.

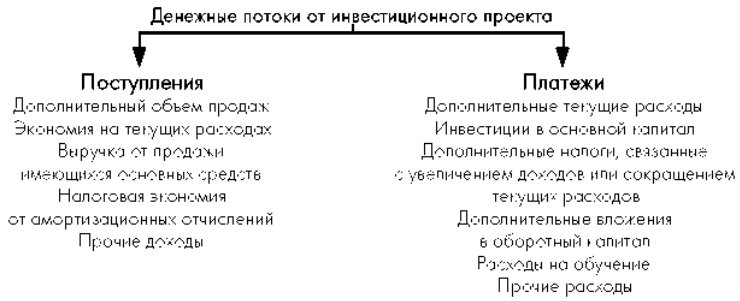


Рис. 3.1. **Схема денежных потоков от инвестиционного проекта**

На рисунке указаны некоторые наиболее часто встречающиеся статьи поступлений и платежей, учитываемых при прогнозировании денежных потоков. Разумеется, их состав должен быть уточнен с учетом специфики конкретного инвестиционного проекта.

Неденежные расходы и их влияние на денежные потоки. Несмотря на то что некоторые расходы не сопровождаются оттоком денежных средств, пренебрегать их влиянием на денежные потоки нельзя. Речь в первую очередь идет об амортизационных отчислениях. Данная статья включается в состав расходов, учитываемых при налогообложении, и, следовательно, уменьшает налогооблагаемую базу. Не случайно в практике инвестиционного анализа амортизационные отчисления называют «налоговым щитом». С учетом действующей ставки налога на прибыль (Сн) налоговая экономия от дополнительных амортизационных отчислений (А), возникающих в результате данного инвестиционного решения, составляет величину $Э = АС_{н}$.

В состав расходов, включаемых в расчет денежных потоков, помимо названных принято включать так называемые *альтернативные расходы*. Логика включения альтернативных расходов в денежные потоки состоит в том, что с их помощью можно определить, какие денежные потоки могли бы быть получены, если бы проект был отвергнут.

Предположим, предприятие располагает помещением склада и решает вопрос о целесообразности приобретения и установки складского оборудования. Рассматриваются два варианта: первый -

переоборудование склада; второй - сдача склада в аренду (за 10 000 ден. ед. в год). Допустим, дополнительный доход от переоборудования склада (за вычетом всех расходов, связанных с обслуживанием и эксплуатацией складского оборудования) составит 15 000 ден. ед. в год. Тогда общий годовой доход от реализации первого варианта составит 5000 ден. ед. (15 000-10 000).

Если сопоставить инвестиционные затраты капитала, связанные с реализацией первого проекта, с суммой продисконтированных, т. е. приведенных по времени к моменту принятия решения, ожидаемых потоков (в нашем примере 5000 в год), то превышение вторых над первыми при прочих равных условиях, т. е. без учета таких факторов, как риск неполучения ожидаемого дохода, изменение стоимости капитала и необходимой нормы отдачи на вложенный капитал, будет означать целесообразность первого, а не второго варианта.

Способы анализа. Оценка привлекательности инвестиционного проекта состоит в рассмотрении нескольких альтернатив. При этом используются два основных способа: абсолютный и относительный (приростный).

Первый способ состоит в том, что денежные потоки рассчитываются по каждому варианту. Тот вариант, который обеспечит наибольший приток денежных средств, считается наиболее привлекательным.

Второй способ основан на расчете *разностей* аналогичных показателей двух (нескольких) альтернатив. Несмотря на то что оба способа дают одинаковые результаты и их выбор определяется личными предпочтениями аналитика, более часто используется второй способ.

Возвращаясь к рассмотренному ранее примеру с переоборудованием помещения склада, можно сказать, что сравнение вариантов, выполненных первым и вторым способами, будет состоять в следующем.

Допустим, капитальные вложения, связанные с переоборудованием складского помещения, составляют 35 000 ден. ед. (расходы производятся сразу же, поэтому не дисконтируются); доходы от склада вне зависимости от того, будет он сдан в аренду или будет использоваться по прямому назначению после переоборудования, предполагается получать в течение 8 лет. Минимально необходимая годовая норма прибыли, которую должен обеспечить каждый вариант, не должна быть ниже средневзвешенной стоимости капитала (20%).

Первый способ

Вариант 1. Расходы - 35 000 ден. ед.

Доходы - 57 555 ден. ед. (15 000 ■ 3,837).

3,837 - значение функции дисконтированной стоимости простого аннуитета для 8 лет при ставке 20%.

Превышение будущих доходов, приведенных к моменту принятия решения, над расходами составляет 22 555 ден. ед.

Вариант 2. Расходы - 0 ден. ед.

Доходы - 38 370 ден. ед. (10 000 х 3,837).

Для расчета по данному варианту важно знать, когда будет выплачиваться арендная плата. Полученная цифра основана на предположении о том, что расчеты будут производиться в конце периода. Для случая предоплаты расчет осуществляется по формуле авансового аннуитета.

Текущая стоимость будущих доходов от второго варианта (38 370 ден. ед.) оказалась выше, чем результат превышения доходов над расходами по первому варианту, следовательно, предпочтительным является второй вариант.

Второй способ

Прирост расходов, связанный с выбором первого варианта, составляет 35 000 ден. ед. (0-35 000).

Ежегодный прирост доходов - 5000 ден. ед. (15 000 - 10 000).

Дисконтированная стоимость прироста доходов - 19 185 ден. ед. (5000х3,837).

Сопоставление прироста доходов и расходов дает отрицательный результат - 15 815 ден. ед. Таким образом, выбор первого варианта (при прочих равных условиях) является нецелесообразным.

Уплата процентов и другие финансовые расходы. При расчете денежных потоков учитывают как полученную сумму (в виде притока денежных средств), так и суммы, подлежащие погашению (включая сумму основного долга и процентов по нему). Важно иметь в виду, что равноценный результат будет обеспечен, если ни полученная сумма, ни сумма к уплате в расчет не войдут. Последний вариант будет справедливым в том случае, если в качестве ставки дисконтирования используется цена заемного капитала.

Использование иной ставки дисконтирования, к примеру более высокой, делает необходимым выполнение полного расчета, включающего расчеты по долговым обязательствам.

Прогнозирование денежных потоков с учетом инвестиций в оборотный капитал. Инвестиции в основные средства, как правило, требуют дополнительных вложений в оборотный капитал, что связано с возможным увеличением запасов сырья, незавершенного производства, дебиторской задолженности и т. д. Кроме того, дополнительное расходование средств может возникнуть в связи с необходимостью перечисления

авансов поставщикам. Размер инвестиций в оборотный капитал может быть разным, но обычно инвестициям в оборотный капитал сопутствуют дополнительные оттоки денежных средств.

В то же время, как было выяснено ранее, если финансирование оборотных активов частично или полностью осуществляется за счет увеличения кредиторской задолженности поставщикам, отток денежных средств сокращается на сумму увеличения обязательств. В результате совокупный отток денежных средств, связанный с инвестированием в оборотный капитал, будет определяться разностью *прироста оборотных активов и прироста кредиторской задолженности.*

Рассмотрим ситуацию оценки целесообразности инвестиционного проекта для анализируемого предприятия «Молоко». На предприятии рассматривается возможность приобретения и установки нового оборудования, обеспечивающего современную технологию упаковки готовой продукции. Ожидаемые капитальные вложения составят 125 млн руб.

Предполагается, что за счет указанных инвестиций предприятие сможет увеличить объем продаж готовой продукции так, как это показано в табл. 3.13.

Таблица 3.13

Оценка доходов и расходов от инвестиционного проекта, млн руб.

Показатели	2003 г. (до реализации проекта	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Выручка	1 040,0	1321,5	1620,0	1691,0
Себестоимость	689 0	925,5	1144,0	1 200,0
в том числе:				
сырье и материалы	531,0	704,0	847,0	863,0
зарплата с отчислениями	48,0	109,0	132,0	161,0
услуги и транспорт	28,0	38,0	44,0	46,0
прочие расходы (денежного характера)	67,0	34,5	81,0	90,0
амортизация	15,0	40,0	40,0	40,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	352,0	396, 0	476,0	491,0
Прибыль после налогообложения	268,0	301,0	362,0	373,0

Примечание. Оборудование должно быть установлено в 2003 г. Продукция, произведенная на новом оборудовании, может быть пущена в продажу начиная с 2004 г. Ставка налога на прибыль - 24%.

Приобретение нового оборудования финансируется за счет заемных средств: будет привлечен кредит при процентной ставке 18% годовых (сложные проценты).

Для определения целесообразности данного инвестиционного решения прежде всего необходимо привести денежные потоки к одному временному периоду. С этой целью следует выбрать ставку дисконтирования. Имея в виду, что данный проект не отличается повышенной рискованностью, в качестве ставки дисконтирования используется ставка по кредиту.

Итак, ставка дисконтирования - 18%.

Рассчитаем чистую дисконтированную стоимость *(NPV)* данного проекта.

Для расчета денежных потоков за соответствующий период величина прироста чистой прибыли должна быть увеличена на сумму дополнительных амортизационных отчислений, связанных с использованием нового оборудования (необходимость данной корректировки подробно рассматривается в главе 4).

Полученный результат основан на следующих расчетах. Анализируемый инвестиционный проект позволяет увеличить прибыль организации в первый год его реализации на 33 млн руб. (301,0 - 268,0); во второй год — на 94 млн руб. (362,0 - 268,0); в третий год — на 105 млн руб. (373,0-268,0).

При этом ежегодная сумма амортизации возрастает на 25 млн руб.

Для расчета *NPV* использованы коэффициенты дисконтирования для выбранной ставки 18% (0,847; 0,718; 0,609).

NPV = -125,0 + (33,0 + 25,0)0,847 + (94,0 + 25,0)0,718 + (105,0 + + 25,0)0,609 = 88,7 млн руб.

Таким образом, расчет денежных потоков, принимающий во внимание возникновение налоговой экономии за счет дополнительных амортизационных отчислений, показал, что данный проект должен обеспечить покрытие всех произведенных для его осуществления расходов и вызвать дополнительный приток денежных средств в размере 88,7 млн ден. ед. Тот факт, что показатель чистой дисконтированной стоимости - величина положительная, позволяет говорить о том, что доходность данного инвестиционного проекта выше выбранной ставки дисконтирования (в нашем случае - ставки по кредитам).

Следовательно, произведенные расчеты позволяют расценить данное инвестиционное решение как целесообразное.

Важно иметь в виду, что чистая дисконтированная стоимость является одним из существенных, но не единственным критерием выбора

конкретного варианта инвестирования средств. Данный критерий можно считать единственным в том случае, когда: существует твердая уверенность в том, что будущие денежные потоки определены верно; время возникновения их движения известно; ставка дисконтирования выбрана корректно; отсутствуют нефинансовые аспекты, способные повлиять на реализацию проекта; полностью учтен фактор риска.

Очевидно, что даже при самом оптимистичном прогнозе подобные утверждения будут нереальными. Следовательно, расчет величины чистой дисконтированной стоимости нуждается в дальнейшем уточнении с целью учета факторов неопределенности и риска.

Анализ незавершенного строительства. До окончания работ по строительству объектов затраты по их возведению составляют незавершенное строительство. Соответственно по данным статьи бухгалтерского баланса «незавершенное строительство» можно судить о стоимости незаконченного строительства, выполняемого как хозяйственным, так и подрядным способом.

Здесь же находят отражение затраты по формированию основного стада, на геологоразведочные работы, суммы авансов, выданных организацией в связи осуществлением капитальных вложений и формированием основного стада, а также стоимость оборудования, требующего монтажа и предназначенного для установки.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций до окончания работ по строительству объектов расходы по их возведению учитываются на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» с последующим включением их в первоначальную стоимость объекта основных средств, в том числе и расходы, связанные с предпроектными и проектными работами.

К незавершенным капитальным вложениям также относят здания, приобретаемые для их перепрофилирования на другие производственные цели.

В соответствии с приказом Минфина России от 7 мая 2003 г. № 38 фактические расходы, связанные с выполнением НИОКР, следует отражать на специальном субсчете 8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ» счета 08. На этом субсчете должны учитываться суммы на проводимые, но не законченные научно-исследовательские работы, опытно-конструкторские и технологические работы. До 1 января 2003 года затраты на НИОКР в зависимости от их назначения относились либо на расходы от обычной деятельности, либо на прочие расходы.

Основными задачами анализа незавершенного строительства (НС) являются:

- анализ объема, состава и структуры (НС);
- анализ движения НС;
- оценка источников финансирования НС.

Источниками информации анализа служат:

- бухгалтерский баланс;
- приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5 раздел 4 «Движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений»);
- пояснительная записка, раскрывающая информацию о характере расходов на незавершенное строительство, их структуре, порядке списания на другие статьи баланса.

Анализ доходных вложений в материальные ценности. В *состав доходных вложений в материальные ценности* в российской практике принято включать следующие активы:

- имущество для передачи в лизинг;
- имущество, предоставляемое по договору проката;
- прочие вложения в материальные средства.

Информация о доходных вложениях в материальные ценности может отражать остаточную стоимость передаваемого в лизинг или по договору проката имущества. Важно иметь в виду, что данная строка заполняется лизингодателем в том случае, если имущество, предназначенное для передачи в лизинг, учитывается на его балансе. Если по договору лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя, то при его передаче стоимость имущества списывается с баланса лизингодателя, но при этом учитывается на забалансовом счете «основные средства, сданные в аренду».

Данные рассматриваемой балансовой статьи также могут характеризовать стоимость имущества, которое арендодатель предоставляет арендатору по договору проката на срок до одного года.

Основными задачами анализа доходных вложений в материальные ценности являются:

- анализ их объема, состава и структуры;
- характеристика условий передачи и возврата имущества;
- оценка источников финансирования.

Источниками информации анализа служат:

- бухгалтерский баланс;
- приложение к бухгалтерскому балансу;
- пояснительная записка.

Анализ долгосрочных финансовых вложений. По статье «Долгосрочные финансовые вложения» бухгалтерского баланса находит отражение общая сумма долгосрочных (на срок более 12 месяцев) инвестиций организации в доходные активы (ценные бумаги) других организаций, уставные капиталы других организаций, созданных на территории Российской Федерации или за ее пределами, в государственные ценные бумаги (облигации и другие долговые обязательства), а также предоставленных другим организациям займов.

Согласно ПБУ 19/02 для принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве финансовых вложений необходимо единовременное выполнение следующих условий:

1) наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование у организации права на финансовые вложения и получение денежных средств или других активов, вытекающих из этого права;

2) переход к организации финансовых рисков, связанных с финансовыми вложениями (риск изменения цены, риск неплатежеспособности должника, риск ликвидности и др.);

3) способность приносить организации экономические выгоды в будущем в форме процентов, дивидендов либо прироста их стоимости, использования при погашении обязательств организации, увеличения текущей рыночной стоимости и т. п.

К финансовым вложениям организации относятся:

- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций - всего,
  в том числе зависимых и дочерних организаций;
- государственные муниципальные ценные бумаги;
- ценные бумаги других организаций - всего,
  в том числе долговые ценные бумаги;
- предоставленные займы;
- депозитные вклады;
- прочие финансовые вложения.

Финансовые вложения принимаются к учету по первоначальной стоимости.

Фактическими затратами на приобретение активов в качестве финансовых вложений являются:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором продавцу;
- суммы, уплачиваемые организациям и иным лицам за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением указанных активов. Если организации оказаны информационные и консультационные услуги, связанные с принятием решения о приобретении финансовых вложений, и она не принимает ре-

шения о таком приобретении, стоимость указанных услуг относится на финансовые результаты коммерческой организации (в составе операционных расходов) или увеличение расходов некоммерческой организации того отчетного периода, когда было принято решение не приобретать финансовые вложения;

- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации или иному лицу, через которое приобретены активы в качестве финансовых вложений;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением активов в качестве финансовых вложений.

При приобретении финансовых вложений за счет заемных средств затраты по полученным кредитам и займам учитываются в соответствии с ПБУ 10/99 и ПБУ 15/01.

Не включаются в фактические затраты на приобретение финансовых вложений общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением финансовых вложений.

Фактические затраты на приобретение активов в качестве финансовых вложений могут уменьшаться или увеличиваться с учетом суммовых разниц, возникающих в случаях, когда оплата производится в рублях в сумме, эквивалентной сумме в иностранной валюте (условных денежных единицах), до принятия активов в качестве финансовых вложений к бухгалтерскому учету.

В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации вложения организации в акции других акционерных обществ, котирующиеся на бирже или специальных аукционах, котировка которых регулярно публикуется, отражаются в годовом бухгалтерском балансе по рыночной стоимости, если последняя ниже балансовой стоимости. Такая корректировка производится на сумму резерва под обесценение вложений в ценные бумаги. Резерв создается на сумму превышения балансовой стоимости ценных бумаг над их рыночной стоимостью.

Формирование резерва производится в конце года за счет финансовых результатов организации. Сформированный резерв в пассиве бухгалтерского баланса не отражается.

Задачами анализа долгосрочных финансовых вложений являются:

- анализ направлений долгосрочных финансовых вложений организации;
- анализ состава и структуры долгосрочных финансовых вложений;
- анализ источников финансирования долгосрочных финансовых вложений;

• оценка эффективности производимых долгосрочных финансовых вложений.

Источниками информации для анализа являются: данные бухгалтерского баланса, приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5 раздел «Финансовые вложения»), пояснительной записки.

Для анализа состава и структуры долгосрочных финансовых вложений организации может быть использована табл. 3.14.

Таблица 3.14

Анализ состава и структуры долгосрочных финансовых вложений

Виды долгосрочных финансовых вложений	На начало периода		На конец периода		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Вклады в уставные (складочные капиталы других организаций, всего в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ	282418	100,0	620 921	-	348 299	123,3
Государственные и муниципальные ценные бумаги	-	-	-	-	-	-
Ценные бумаги других организаций, всего в том числе долговые ценные бумаги облигации, векселя)						
Предоставленные займы	-	-	9796	1,5	9796	-
Депозитные вклады						
Прочие	-	-	-	-	-	-
Итого долгосрочные финансовые вложения	282418	100,0	630 717	100,0	348 299	123,3

Анализ динамики состава и структуры долгосрочных финансовых вложений. Как следует из данных табл. 3.14, в анализируемый период величина долгосрочных финансовых вложений организации возросла на 358 670 тыс. руб. Данные инвестиции на 98,5% представлены вложениями в дочерние и зависимые общества. Незначительным был удельный вес иных долгосрочных инвестиций. Так, доля займов, выданных на срок более 12 месяцев, составила 1,5%.

При проведении более глубокого анализа целесообразно сопоставить доходы от долгосрочных финансовых вложений и сумму инвестиций, с тем чтобы оценить их доходность.

Анализ обеспеченности долгосрочных инвестиций источниками финансирования. Источниками финансирования долгосрочных инвестиций являются:

собственные средства.

- амортизация;
- реинвестированная чистая прибыль;
- эмиссия акций и (или) иные взносы от собственников;

привлеченные средства:

- кредиты и займы;
- заемные средства других организаций;
- долевое участие в строительстве;
- из бюджета;
- из внебюджетных источников.

По данным анализируемой организации сумма долгосрочных инвестиций в отчетном периоде составила 670 389 тыс. руб.

Указанная цифра получена исходя из расчета (тыс. руб.):

• вложения в нематериальные активы	6670
• вложения в основные средства	184 976
• незавершенное строительство	120 073
• долгосрочные финансовые вложения	358 670
Итого долгосрочные инвестиции	670 389

Для расчета суммы источников финансирования долгосрочных инвестиций использованы следующие данные организации (тыс. руб.):

собственные средства:	
• амортизация	142 233
• реинвестированная чистая прибыль	343 418
привлеченные средства:	
• кредиты и займы	193 222
Итого	678 873

Таким образом, можно заключить, что произведенные инвестиции в анализируемом периоде были обеспечены источниками финансирования.

Согласно ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» в состав внеоборотных активов включаются отложенные налоговые активы.

Под *отложенным налоговым активом* понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или последующих отчетных периодах.

В свою очередь, под *отложенным налогом на прибыль* понимается сумма, которая оказывает влияние на величину налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или последующих отчетных периодах.

Отложенные налоговые активы отражаются в бухгалтерском балансе с учетом всех вычитаемых временных разниц, за исключением слу-

чаев, когда существует вероятность того, что вычитаемая временная разница не будет уменьшена или полностью погашена в последующих отчетных периодах.

Отложенные налоговые активы равняются величине, определяемой как произведение вычитаемых временных разниц, возникших в отчетном периоде, и ставки налога на прибыль, установленной законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и действующей на отчетную дату.

В соответствии с ПБУ 18/02 сумма убытка, перенесенного на будущее, который не использован для уменьшения налоговой базы по налогу на прибыль в отчетном периоде, но будет принят в целях налогообложения в последующих отчетных периодах, признается вычитаемой временной разницей.

3.4. Анализ пассивов

3.4.1. Анализ собственного капитала (капитала) организации

Собственный капитал (капитал) организации представляет собой стоимость ее активов, не обремененных обязательствами. Таким образом, собственный капитал представляет собой разность между активами и обязательствами.

Анализ собственного капитала имеет следующие основные цели:

- выявить основные источники формирования собственного капитала и определить последствия их изменений для финансовой устойчивости предприятия;
- установить способность организации к сохранению капитала;
- оценить возможность наращивания капитала;
- определить правовые, договорные и финансовые ограничения в распоряжении текущей и накопленной нераспределенной прибылью.

Собственный капитал может быть рассмотрен в следующих аспектах: учетном, финансовом и правовом.

Учетный аспект анализа собственного капитала предполагает оценку первоначального вложения капитала и его последующих изменений, связанных с дополнительными вложениями, полученной чистой прибылью, другими причинами, вследствие которых происходит наращивание (уменьшение) собственного капитала.

Данный аспект проблемы находит свое отражение в *концепции поддержания (сохранения) капитала*, предусмотренной требованиями МСФО и других учетных систем (GAAP USA и др.).

В основе концепции поддержания (сохранения) капитала лежит следующее положение: в целях защиты интересов кредиторов, а также для объективной оценки собственниками полученного конечного финансового результата и возможностей его распределения величина собственного капитала хозяйствующего субъекта должна сохраняться на неизменном уровне. Сохранение собственного капитала является обязательным условием признания полученной в отчетный период прибыли.

В международной практике бухгалтерского учета и финансового анализа получили распространение два основных подхода к данной проблеме:

- оценка сохранения (поддержания) финансового капитала;
- оценка поддержания физического капитала.

Оценка поддержания финансового капитала основана на анализе величины чистых активов и ее изменения в рассматриваемом периоде. Количественным выражением собственного капитала выступают чистые активы. Задача анализа состоит в том, чтобы оценить, *действительно ли величина чистых активов организации сохраняется к концу анализируемого периода по сравнению с их величиной на начало отчетного периода с учетом снижения покупательной способности денежных средств.*

Согласно данному подходу прибыль считается полученной, только если сумма чистых активов в конце периода превышает сумму чистых активов в начале периода после вычета всех распределений и взносов владельцев в течение периода.

Способность совершать одни и те же сделки, располагая определенной суммой активов, зависит от общего уровня цен. Если ценность денег, выраженная общим уровнем цен на определенный момент, в течение какого-то интервала времени снижается, то покупательная способность имеющегося у организации капитала также уменьшится.

В этих условиях основной задачей управления пассивами ставится защита (сохранение) капитала.

Оценка поддержания физического капитала основана на следующих соображениях. Считается, что организация сохраняет свой капитал, если к концу отчетного периода она в состоянии восстановить те материальные активы, которыми располагала в начале периода. В том случае, если цены на ресурсы к концу периода вырастут, арифметическое равенство балансовой величины собственного капитала на начало и конец периода не означает сохранения капитала. Напротив, речь идет о частичной потере капитала в связи с тем, что организация не способна обеспечить полное замещение израсходованных ресурсов.

Выбор метода оценки сохранения капитала - финансового или физического - осуществляется хозяйствующим субъектом самостоятельно и зависит от интересов и потребностей пользователей. В том случае, когда пользователей интересует поддержание инвестированного капитала с учетом изменения покупательной способности денег, применяется концепция поддержания финансового капитала. Если пользователей интересуют производственные возможности анализируемого хозяйствующего субъекта и сохранение его производственных активов, применяется концепция поддержания физического капитала.

Значение концепций поддержания капитала для финансового анализа состоит в том, что они позволяют определять условия сохранения капитала и вытекающие из этих условий критерии признания полученной прибыли.

В качестве иллюстрации может быть приведен следующий пример. Некое предприятие начинает свою деятельность, располагая в качестве капитала 10 000 тыс. руб. Допустим, весь капитал был вложен в запасы товарно-материальных ценностей, приобретенных по цене 100 руб. за единицу товара. К концу периода все запасы товаров были проданы по цене 150 руб. за единицу. К этому моменту стоимость замещения товаров (их новая цена приобретения) возросла для предприятия до 120 руб. за единицу. При этом общий индекс цен за отчетный период составил 115% согласно официальным данным.

Рассмотрим порядок определения финансового результата и величины собственного капитала согласно требованиям охарактеризованных концепций. Результаты расчетов представлены в табл. 3.15.

Таблица 3.15

Сравнительный анализ определения финансового результата, тыс. руб.

Показатели	Традиционная оценка изменения капитала в номинальных денежных единицах	Оценка сохранения финансового капитала в единицах покупательной способности	Оценка сохранения физического капитала
Выручка от продаж	15 000	15 000	15 000
Себестоимость	(10 000)	(10 000)	(10 000)
Финансовый результат	5000	5000	5000
Резерв для поддержания капитала	-	(1500)	(2000)
Прибыль отчетного периода	5000	3500	3000

Примечание. Имея в виду, что влияние механизма налогообложения на полученный финансовый результат одинаково для всех вариантов расчета, примем условно, что полученный финансовый результат является чистой прибылью организации.

Дадим следующие пояснения.

Традиционная оценка сохранения финансового капитала в номинальных денежных единицах. Конечным финансовым результатом, который может быть распределен по усмотрению собственников, является прибыль в размере 5000 тыс. руб.

В данном случае у предприятия нет необходимости корректировать величину капитала, поскольку данные о величине чистых активов на начало и конец периода сопоставляются напрямую. Влияние инфляции, таким образом, игнорируется.

Оценка сохранения финансового капитала в единицах покупательной способности. В данном случае применяется расчет, позволяющий оценить потери капитала под влиянием инфляционного фактора и на основе этого определить величину корректировки чистой прибыли, необходимой для поддержания капитала.

Величина корректировки определяется как произведение стоимости чистых активов (по состоянию на начало периода) и индекса цен за отчетный период. В рассматриваемом примере начальная величина чистых активов составляла 10 000 тыс. руб., а индекс цен в анализируемом периоде изменился со 100 до 115%; сумма корректировки составит 1500 тыс. руб. [10 000 тыс. (115- 100): 100].

С учетом 15%-ного обесценения капитала предприятие к концу отчетного периода должно располагать величиной чистых активов, равной 11 500 тыс. руб. (10 000 тыс. х 1,15). Такая корректировка, как было сказано ранее, может быть сделана только за счет полученной чистой прибыли отчетного периода.

Оценка сохранения физического капитала. В данном случае предприятие должно иметь возможность полностью возместить израсходованные материальные активы и, таким образом, к концу периода располагать запасами, соответствующими их физическому объему в начале периода (в нашем примере 100 000 ед.). С учетом стоимости замещения запасов на конец периода величина товарной массы в денежном выражении составит 12 000 тыс. руб. (100 000 х 120 руб.). Следовательно, согласно данному методу оценки сумма в размере 2000 тыс. руб. должна рассматриваться как корректировка, связанная с необходимостью поддержания физического капитала на прежнем уровне. На эту величину должна быть уменьшена величина полученной чистой прибыли. Таким образом, как прибыль к распределению в отчетным период может быть признана сумма в размере 3000 тыс. руб. (5000 тыс. - 2000 тыс.). Оставшаяся часть - 2000 тыс. руб. — должна быть сохранена в виде нераспределенной прибыли для поддержания оборотного капитала организации.

Рассмотренные подходы имеют серьезные финансовые последствия, касающиеся корпоративных решений в части распределения чистой прибыли. В этой связи принципиально важным является выделение в составе полученного конечного финансового результата так называемой инфляционной составляющей, которая не может рассматриваться в качестве приращения капитала, а должна определяться как корректировка, обеспечивающая его поддержание.

Целесообразность выбора одного из рассмотренных методов оценки сохранения капитала для практического использования должна определяться с учетом интересов собственников и других заинтересованных пользователей информации отчетности, которые принимают на ее основе экономические решения.

Финансовый аспект анализа собственного капитала заключается в том, что собственный капитал рассчитывается как разность между активами и обязательствами. В основе данного подхода лежит общее требование защиты интересов кредиторов, из которого следует, что имущество должно превышать обязательства.

Значимость этого подхода для анализа собственного капитала состоит в том, что если активы и обязательства могут рассматриваться самостоятельно и изолированно, то результаты анализа собственного капитала обусловлены получением достоверной информации о величине имущества и заемных средств организации.

Нужно иметь в виду, что обязательства предприятия перед кредиторами не уменьшаются в случае изменения стоимости активов. Таким образом, главной проблемой становится определение и корректная оценка статей активов, поскольку от этого зависит обоснованность значений ключевых показателей финансового состояния.

С введением в действие Гражданского кодекса Российской Федерации в отечественную практику анализа вернулось понятие чистых активов как количественного выражения собственного капитала.

Данный показатель имеет определяющее значение в системе оценки финансовой устойчивости организации. Не случайно Гражданский кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «Об акционерных обществах» с величиной стоимости чистых активов связывают основные характеристики деятельности предприятий, включая и саму возможность их существования.

Одним из способов определения стоимости акций акционерных обществ является ее расчет на базе определения стоимости чистых активов. Доля участников ООО также определяется исходя из величины чистых активов.

Важно иметь в виду, что величина чистых активов организации может не совпадать с итогом раздела «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса. Использование для анализа структуры совокупных пассивов итоговой статьи по данному разделу баланса может привести к искусственному завышению доли собственного капитала и занижению финансового риска.

Порядок расчета стоимости чистых активов акционерных обществ установлен приказом Минфина России № 10-н и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29 января 2003 г. № 03-61-пз.

Под стоимостью чистых активов акционерного общества понимается величина, определяемая путем вычитания из суммы активов акционерного общества, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету.

Для оценки стоимости чистых активов акционерного общества составляется расчет по данным бухгалтерской отчетности.

В состав активов, принимаемых к расчету, включаются:

- внеоборотные активы, отражаемые в первом разделе бухгалтерского баланса (нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы);
- оборотные активы, отражаемые во втором разделе бухгалтерского баланса (запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы), за исключением стоимости в сумме фактических затрат на выкуп собственных акций, выкупленных акционерным обществом у акционеров для их последующей перепродажи или аннулирования, и задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

В состав пассивов, принимаемых к расчету, включаются:

- долгосрочные обязательства по займам и кредитам и прочие долгосрочные обязательства;
- краткосрочные обязательства по займам и кредитам;
- кредиторская задолженность;
- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
- резервы предстоящих расходов;
- прочие краткосрочные обязательства.

К активам, принимаемым к расчету, относятся также отложенные налоговые активы.

В состав пассивов, принимаемых для расчета чистых активов, включается величина отложенных налоговых обязательств.

В данных о величине прочих долгосрочных и краткосрочных обязательств приводятся суммы созданных в установленном порядке резервов в связи с условными обязательствами и с прекращением деятельности.

Если на предприятии формируются оценочные резервы (по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг), показатели статей, в связи с которыми они были созданы, например дебиторская задолженность, участвуют в расчете величины чистых активов, за исключением соответствующих им сумм резервов.

Оценка стоимости чистых активов производится акционерным обществом ежеквартально и в конце года в соответствующие отчетные даты.

Информация о стоимости чистых активов раскрывается в промежуточной и годовой бухгалтерской отчетности.

Выполним расчет чистых активов применительно к деятельности анализируемого предприятия. Результаты расчета представим в табл. 3.16.

Таблица 3.16

Расчет оценки стоимости чистых активов ОАО «Молоко» за отчетный год, тыс. руб.

Показатели	Чистые активы на начало года	Чистые активы на конец года	Изменение
Активы			
1. Нематериальные активы	571	6594	6023
2. Основные средства	1 433 894	1412338	-21 556
3. Незавершенное строительство	81 370	201 443	1 20 073
4. Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
5. Долгосрочные финансовые вложения	284 71 8	643 388	358 670
6. Прочие внеоборотные активы	-	-	-
7. Запасы	497 205	628 281	131 076
8. Налог на добавленную стоимость	61 696	100 579	38 883
9. Дебиторская задолженность	210 938	586 958	376 020
10. Денежные средства	54 322	93 622	39 300
11. Краткосрочные финансовые вложения	21 1 839	560 287	348 448
12. Прочие оборотные активы	-	-	-
13. Итого активы, принимаемые к расчету	2815587	4 190 763	1 375 176
Пассивы			
14. Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	0	1 30 407	1 30 407
15. Прочие долгосрочные обязательства	108 826	80 964	-27 862
16. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	540 201	1 268 794	728 593
17. Кредиторская задолженность	499 935	655 498	155 563

Окончание табл. 3.16

Показатели	Чистые активы на начало года	Чистые активы на конец года	Изменение
18. Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	–	–	–
19. Резервы предстоящих расходов	-	-	-
20. Прочие краткосрочные обязательства	-	-	-
21. Итого пассивы, принимаемые к расчету	1 148 962	2 135 663	986 701
22. Стоимость чистых активов	1 666 625	2 055 100	38 8 475

Таким образом, можно констатировать рост чистых активов в течение года на 388 475 тыс. руб. Следующим этапом анализа должно стать выяснение причин такого изменения. В первую очередь такой анализ должен быть нацелен на выявление вклада основных элементов собственного капитала в его наращивание.

Правовой аспект анализа собственного капитала характеризуется остаточным принципом удовлетворения претензий собственников на получаемые доходы и имеющиеся активы. Данный аспект необходимо учитывать при анализе принимаемых решений как фактор финансового риска.

Анализ состава и структуры собственного капитала. В составе собственного капитала могут быть выделены две основные аналитические составляющие: *инвестированный капитал*, т. е. капитал, вложенный собственниками, и *накопленный капитал*, т. е. созданный сверх того, что было первоначально авансировано собственниками. Кроме того, в составе собственного капитала можно выделить *составляющую, связанную с изменением стоимости активов организации вследствие их переоценки*.

Инвестированный капитал включает номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный (сверх номинальной стоимости акций) капитал. Первая составляющая инвестированного капитала представлена в балансе российских предприятий уставным капиталом, вторая - добавочным капиталом (в части полученного эмиссионного дохода).

Накопленный капитал находит свое отражение в виде статей, формируемых за счет чистой прибыли (резервный капитал, нераспределенная прибыль).

Деление собственного капитала на инвестированный и накопленный имеет большое значение как в теоретическом, так и в практическом плане: по соотношению и динамике этих групп оценивают эффективность деятельности предприятия. Тенденция к увеличению удельного веса второй группы (накопленного капитала) свидетельствует о способнос-

ти наращивать средства, вложенные в активы предприятия, и характеризует финансовую устойчивость организации.

Рассмотрим каждый элемент капитала, имея в виду его роль в функционировании предприятия.

Необходимость раздельного рассмотрения статей собственного капитала связана с тем, что каждая из них характеризует правовые и иные ограничения возможности предприятия распорядиться своими активами.

Уставный капитал - стоимостное отражение совокупного вклада учредителей (собственников) в имущество предприятия при его создании.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации уставным капиталом обладают акционерные общества и другие коммерческие организации (общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью). Полное товарищество, товарищество на вере располагают складочным капиталом. Унитарные предприятия располагают уставным фондом.

Только в акционерных обществах уставный капитал разделен на доли, выраженные в акциях, удостоверяющих имущественные права акционеров.

В бухгалтерском балансе отражается величина уставного (складочного) капитала, зарегистрированного в учредительных документах как совокупность вкладов (долей, акций, паевых взносов) учредителей (участников) организации.

Согласно ст. 25 Федерального закона «Об акционерных обществах» уставный капитал общества состоит из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Номинальная стоимость всех обыкновенных акций общества должна быть одинаковой. При учреждении общества все его акции должны быть размещены среди учредителей.

В ст. 34 Закона определено, что акции общества, распределенные при его учреждении, должны быть полностью оплачены в течение года с момента государственной регистрации общества, если меньший срок не предусмотрен договором о создании общества. Не менее 50% акций общества, распределенных при его учреждении, должно быть оплачено в течение трех месяцев с момента государственной регистрации общества.

Эмиссия акций, размещаемых при учреждении АО, осуществляется в соответствии со Стандартами эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг, утвержденными постановлением Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 18 июня 2003 г. № 03-30/пс.

После проведения подписки на акции регистрируется утвержденный советом директоров отчет об итогах выпуска акций (одновременно с государственной регистрацией выпуска акций).

Юридическое значение уставного капитала акционерного общества состоит прежде всего в том, что его размер определяет те пределы минимальной имущественной ответственности, которую имеет и несет акционерное общество по своим обязательствам.

Предполагается, что сумме, отражаемой по статье «Уставный капитал», соответствует величина имущества в активе. Вместе с тем следует подчеркнуть, что в новой редакции Федерального закона «Об акционерных обществах» понятие уставного капитала не отождествляется с имуществом АО, стоимость которого может быть больше или меньше, чем уставный капитал (определяется величиной активов предприятия и его долговых обязательств). Это имущество в случае ликвидации предприятия после покрытия всех долговых обязательств должно по уставу остаться для распределения между собственниками (акционерами). Иначе происходит «проедание» уставного капитала (что находит отражение в балансе в виде убытков), а значит, в случае ликвидации предприятия его имущественной массы будет недостаточно для удовлетворения требований собственников (акционеров). Если в результате убыточной деятельности после второго и последующего финансового годов стоимость чистых активов окажется меньше уставного капитала, т. е.

Уставный капитал > (Активы - Долговые обязательства),

то, согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, предприятие, функционирующее в форме АО, ООО, должно объявить и зарегистрировать уменьшение своего уставного капитала (уведомив предварительно своих кредиторов). Получив уведомление, кредиторы вправе потребовать досрочного удовлетворения своих претензий исходя из того, что уменьшенный размер уставного капитала снижает уровень финансовой устойчивости предприятия-должника. При уменьшении стоимости чистых активов ниже установленного законом минимального размера уставного капитала АО, ООО подлежат ликвидации.

Увеличение и уменьшение уставного (складочного) капитала, произведенные в соответствии с установленным порядком, отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности только после внесения соответствующих изменений в учредительные документы.

Учредители (участники) организации могут принять решение об увеличении уставного капитала. Решение об увеличении номинальной стоимости акций может принять только общее собрание.

Источники увеличения уставного капитала могут быть различными, например за счет:

- средств акционеров (участников), в частности за счет дополнительной эмиссии акций в акционерном обществе;

- средств добавочного капитала;
- нераспределенной прибыли общества;
- конвертации облигаций в акции общества.

Уменьшение уставного капитала может производиться по решению акционеров либо в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах».

В п. 1 ст. 29 Федерального закона «Об акционерных обществах» определено, что уставный капитал общества может быть уменьшен путем уменьшения номинальной стоимости акций. При этом общество вправе уменьшать свой уставный капитал, если в результате такого уменьшения его размер не станет меньше минимального размера уставного капитала (установленного ст. 26 указанного Закона) на дату представления документов для государственной регистрации соответствующих изменений в уставе общества.

Решение об уменьшении уставного капитала общества путем уменьшения номинальной стоимости акций или путем приобретения части акций в целях сокращения их общего количества принимается общим собранием акционеров.

При уменьшении уставного капитала путем уменьшения номинальной стоимости акций производится эмиссия новых акций меньшей номинальной стоимости, которые размещаются путем обмена на находящиеся в обращении акции.

Если по окончании второго и каждого последующего финансового года в соответствии с годовым бухгалтерским балансом, предложенным на утверждение акционерам, или результатами аудиторской проверки стоимость чистых активов общества оказывается меньше его уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала до величины, не превышающей стоимость его чистых активов (п. 4 ст. 35 Федерального закона «Об акционерных обществах»).

Анализ структуры уставного капитала в зависимости от целей может проводиться для выявления: неоплаченной доли капитала; собственных акций, выкупленных у акционеров; различных категорий акций и связанных с ними прав; владельцев акций и др.

При анализе уставного капитала прежде всего оценивают полноту его формирования, выясняя при необходимости, кто из учредителей не выполнил (частично выполнил) свои обязательства по вкладу в уставный капитал. Не внесенные в уставный капитал на момент составления бухгалтерского баланса активы отражаются в активе баланса по одноименной статье.

Для анализа структуры пассивов важно иметь в виду, что суммы, отраженные по статье «Задолженность участникам (учредителям)

по выплате доходов», свидетельствуют о завышении реальной величины собственного капитала (и, следовательно, имущества предприятия). Поэтому для обоснованной оценки соотношения собственных и заемных средств, а также доли собственного капитала в совокупных пассивах необходимо исключать суммы, отраженные по указанной статье (см. описанный ранее способ определения размера чистых активов).

При анализе уставного капитала необходимо определить, имеются ли у организации собственные акции, выкупленные у акционеров, и цели выкупа.

В соответствии с действовавшим ранее порядком фактические затраты организации по выкупу собственных акций у акционеров отражались по статье «Краткосрочные финансовые вложения».

В настоящее время согласно ПБУ 19/02 собственные акции, выкупленные обществом у акционеров для последующей перепродажи или аннулирования, к финансовым вложениям организации не относятся.

Собственные акции, выкупленные у акционеров, отражаются в разделе III баланса в строке «Собственные акции, выкупленные у акционеров».

Согласно Федеральному закону «Об акционерных обществах» принадлежащие обществу собственные акции должны быть реализованы в течение года, в противном случае общество обязано принять решение об уменьшении уставного капитала. Знание причин выкупа собственных акций позволяет в определенной степени оценить изменения в финансовых потоках организации.

Очевидно, что анализ уставного капитала имеет свою специфику, зависящую от организационно-правовой формы предприятия. Так, для предприятий, действующих как акционерные общества, целесообразно оценить структуру уставного капитала с точки зрения прав, привилегий и ограничений, касающихся распределения капитала и выплаты дивидендов.

Добавочный капитал - составляющая собственного капитала в его настоящей трактовке - объединяет группу достаточно разнородных элементов: суммы от дооценки внеоборотных активов предприятия; эмиссионный доход акционерного общества; суммы источников финансирования в виде бюджетных ассигнований и иных аналогичных средств, которые по моменту ввода в действие (эксплуатацию) объекта основных средств переводятся на увеличение добавочного капитала, и др.

Таким образом, элементы добавочного капитала участвуют в формировании таких составных частей собственного капитала, как инвестированный капитал (субсчет «Эмиссионный доход»), но основная часть добавочного капитала представлена, как правило, результатами переоценки.

Разнородность статей добавочного капитала делает необходимым его рассмотрение в разрезе отдельных элементов.

При анализе добавочного капитала следует учитывать специфику формирования его отдельных статей, что позволяет принимать обоснованные решения. С учетом значительности сумм переоценки основных средств в составе добавочного капитала особое значение придается анализу информации, аккумулируемой на субсчете «Прирост стоимости имущества по переоценке», поскольку для многих российских предприятий в последнее время рост собственного капитала был связан именно с переоценкой основных средств. В то же время характерной стала и обратная ситуация: проводимая индексным методом переоценка объектов основных средств привела к значительному завышению их стоимости, что сделало необходимым приближение стоимости основных средств к реальной величине (т. е. ее уменьшение). Это в свою очередь повлекло за собой уменьшение добавочного капитала и, следовательно, доли собственного капитала в совокупных пассивах.

Очевидно, что только детальное изучение и сопоставление отдельных элементов добавочного капитала и связанных с ними статей баланса позволяют объяснить все изменения, которые происходят в структуре собственного капитала и его величине.

Резервы формируются в соответствии с законодательством, учредительными документами и принятой на предприятии учетной политикой. Основным источником формирования резервов является чистая прибыль.

Резервный капитал формируется в соответствии с установленным законом порядком и имеет строго целевое назначение. В условиях рыночной экономики резервный капитал выступает в качестве страхового фонда, создаваемого для целей возмещения убытков и обеспечения защиты интересов третьих лиц в случае недостаточности прибыли у предприятия.

Гражданский кодекс Российской Федерации содержит требование, согласно которому начиная со второго года деятельности предприятия его уставный капитал не должен превышать величины чистых активов. Если же данное требование нарушается, то предприятие обязано уменьшить (перерегистрировать) уставный капитал, приведя его в соответствие с величиной чистых активов (но не менее минимальной величины). Чем больше величина созданного резервного капитала, тем при прочих равных условиях выше величина чистых активов и, следовательно, тем дальше отодвигается необходимость уменьшения уставного капитала в случае убытков.

Формирование резервного капитала может быть как обязательным, так и добровольным. В соответствии с законодательством Российской Федерации для предприятий определенных организационно-правовых форм собственности, в частности для АО и СП, создание резервного капитала является обязательным. При этом порядок формирования резервного капитала также устанавливается законодательно. После вступления в силу Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 120-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "Об акционерных обществах"» с 1 января 2002 г. минимальный размер резервного капитала (фонда) не должен быть менее 5% уставного капитала.

Если наличие резервного капитала, создаваемого в соответствии с законодательством, - необходимое условие лишь для предприятий определенных организационно-правовых форм, то резервные фонды, создаваемые добровольно, формируются исключительно в порядке, установленном учредительными документами или учетной политикой предприятия, независимо от его организационно-правовой формы. В зависимости от условий формирования (обязательное или добровольное) целевое назначение резервного капитала регламентируется либо требованиями законодательства, либо учредительными документами или учетной политикой.

В соответствии со ст. 35 Федерального закона «Об акционерных обществах» резервный капитал используется в качестве источника покрытия убытков, погашения облигаций и выкупа акций. Строго целевое использование резервного капитала укрепляет ответственность предприятия и дает кредиторам дополнительные гарантии, поскольку суммы, отчисленные в резервный капитал в обязательном порядке согласно закону, учредительным документам или принятой учетной политике, не могут быть распределены (изъяты) собственниками вплоть до ликвидации организации.

Сушествует ошибочное мнение как среди отдельных руководителей предприятий, так и среди внешних пользователей бухгалтерской отчетности о том, что резервный капитал представляет собой свободные денежные средства, зарезервированные на определенных счетах предприятия, откуда в случае необходимости они могут быть изъяты. Резервный капитал, как и любая другая статья пассива баланса, покрывается совокупностью всех имущественных объектов предприятия.

Информация о величине резервного капитала в балансе предприятия имеет чрезвычайно важное значение для внешних пользователей бухгалтерской отчетности, которые рассматривают резервный капитал предприятия как запас его финансовой прочности.

Отсутствие резервного капитала или его недостаточная величина (в случае обязательного формирования резервного капитала) рассматривается как фактор дополнительного риска вложения средств в предприятие, поскольку свидетельствует либо о недостаточности прибыли, либо об использовании резервного капитала на покрытие убытков. И тот, и другой факты для кредиторов являются негативными в оценке надежности потенциального заемщика или партнера.

Нераспределенная прибыль представляет собой часть капитала держателей остаточных прав (собственников), аккумулирующую не выплаченную в виде дивидендов прибыль, которая является внутренним источником финансовых средств долговременного характера.

По экономическому содержанию нераспределенную прибыль можно отнести к свободному резерву.

Средства резервов и нераспределенной прибыли помещены в конкретное имущество или находятся в обороте. Их величина характеризует результат деятельности предприятия и свидетельствует о том, насколько увеличились активы предприятия за счет собственных источников.

При анализе нераспределенной прибыли следует оценить изменение ее доли в общем объеме собственного капитала. Тенденция к снижению этого показателя может свидетельствовать о падении деловой активности и, следовательно, должна стать предметом особого внимания финансового менеджера или внешнего аналитика. Вместе с тем при анализе структуры собственного капитала нужно иметь в виду, что величина нераспределенной прибыли во многом определяется учетной политикой предприятия.

Следовательно, изменение какого-либо пункта учетной политики повлечет за собой изменение в динамике структуры собственного капитала. Это, с одной стороны, объясняет необходимость соблюдать требование о раскрытии в пояснительной записке всех фактов изменения учетной политики, с другой - заставляет учитывать имевшие место изменения и при необходимости корректировать результаты анализа.

В соответствии с Федеральным законом от 6 апреля 2004 г. № 17-ФЗ «О внесении изменения в статью 42 Федерального закона "Об акционерных обществах"» источником выплаты дивидендов является прибыль общества после налогообложения (чистая прибыль). Чистая прибыль общества определяется по данным бухгалтерской отчетности. Дивиденды по привилегированным акциям определенных типов также могут выплачиваться за счет ранее сформированных для этих целей специальных фондов общества.

Решения о выплате (объявлении) дивидендов, в том числе решения о размере дивиденда и форме его выплаты по акциям каждой категории (типа), принимаются общим собранием акционеров. Размер дивидендов не может быть больше рекомендованного советом директоров (наблюдательным советом) общества.

Срок и порядок выплаты дивидендов определяются уставом общества или решением общего собрания акционеров о выплате дивидендов. Если уставом общества срок выплаты дивидендов не определен, то срок их выплаты не должен превышать 60 дней со дня принятия решения о выплате дивидендов.

Согласно ст. 43 Федерального закона «Об акционерных обществах» общество не вправе принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов по акциям:

- до полной оплаты всего уставного капитала общества;
- до выкупа всех акций, которые должны быть выкуплены;
- если на день принятия такого решения общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с законодательством Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве) или если указанные признаки появятся у общества в результате выплаты дивидендов;
- если на день принятия такого решения стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала и резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше их размера в результате принятия такого решения;
- в иных случаях, предусмотренных федеральными законами.

Начисление дивидендов (также как и отчисления в резервный капитал) отражается в отчете об изменениях капитала в году, следующем за отчетным, так как эти операции производятся на основании решения общего собрания акционеров.

Таким образом, давая оценку изменения доли собственного капитала в совокупных пассивах, следует выяснить, за счет каких его составляющих произошли указанные изменения. Очевидно, что прирост собственного капитала, связанный с дополнительными вложениями средств, и прирост капитала за счет полученной чистой прибыли характеризуются по-разному с точки зрения способности предприятия к самофинансированию и наращиванию активов за счет собственного капитала.

От резервов, создаваемых за счет чистой прибыли, следует отличать так называемые *оценочные резервы*, которые формируются, как прави-

ло, для покрытия суммы уменьшения активов. Типичным примером оценочных резервов является резерв по сомнительным долгам, которому в активе должны соответствовать суммы сомнительной дебиторской задолженности, одна часть которых будет списана предприятием, другая, возможно, окажется взысканной и поступит на увеличение прибыли. К оценочным резервам относится также резерв под обесценение вложений в ценные бумаги. Наличие сформированного резерва позволяет уточнить балансовую оценку финансовых вложений. Кроме того, сформированный резерв является источником покрытия возможных убытков и потерь организации, связанных со снижением рыночной стоимости имеющихся у нее ценных бумаг.

Важно иметь в виду, что формирование регулирующих (оценочных) резервов является обязательным в соответствии с ПБУ 5/01 (резерв под снижение стоимости материальных ценностей), ПБУ 7/98 (резервы, связанные с событиями после отчетной даты), ПБУ 8/01 (резервы, связанные с отражением условных фактов хозяйственной деятельности), ПБУ 16/02 (резервы под прекращаемую деятельность), ПБУ 19/02 (резерв под обесценение финансовых вложений) и пр.

Отчисления в оценочные резервы являются для организации операционными расходами.

Еще одним примером оценочных резервов является резерв под снижение стоимости материальных ценностей.

Следует учитывать, что экономическая природа оценочных резервов может меняться. Так, в некоторых случаях (например, завышения величины сомнительных долгов) они могут представлять собой скрытую прибыль предприятия.

В международной практике в составе собственного капитала могут быть выделены следующие основные элементы, представляющие интерес для пользователей:

- средства, внесенные акционерами; нераспределенную прибыль;
- резервы, сформированные за счет чистой прибыли в соответствии с требованиями законодательства или устава,
- корректировки, обеспечивающие поддержание капитала.

К последней группе относятся резервы, связанные с переоценкой стоимости активов в результате инфляционного снижения стоимости валюты, применяемой при составлении отчетности; корректировки, связанные с реализацией выбранной концепции поддержания капитала, и иные аналогичные суммы.

Для анализа состава и структуры собственного капитала используется табл. 3.17.

Таблица 3.17

Анализ состава и структуры собственного капитала (за отчетный год)

Показатели	1 января отчетного года		31 декабря отчетного года		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Уставный капитал	176	0,0	176	0,0	-	-
2. Эмиссионный доход	38 094	2,3	38 094	1,9	-	-0,4
3. Курсовые разницы при формировании уставного капитала						
4. Итого инвестированный капитал	38 270	2 3	38 270	1,9	-	-0,4
5. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток	52831	31,7	on1 ЛЮ	43,4	363 178	11,7
6. Резервный капитал	44	0,0	44	0 0	-	-
7. Итого накопленный капитал	528 355	31,7	891 533	43,4	363 178	11,7
8. Резерв переоценки	1 100 000	66,0	1 080 240	52,6	-19 760	-13,4
9. Итого располагаемый капитал	1 666 625	100,0	2 010 043	97,8	343 480	-2,2
10. Доходы будущих периодов (потенциальный капитал)	-	-	45 057	2,2	45 057	2,2
11. Итого капитал	1 666 625	100,0	2 055 100	100,0	388 475	-

Как следует из результатов расчетов, в анализируемом периоде произошли достаточно значительные изменения, затронувшие как саму величину капитала организации, так и его структуру. Так, общая величина капитала возросла на 388 475 тыс. руб. Это полностью было связано с ростом накопленного капитала (полученной чистой прибылью).

В структуре капитала имели место следующие изменения. Доля инвестированного капитала, составляя 2,3% от общей величины капитала на начало отчетного периода, сократилась к его концу до 1,9%. Важно подчеркнуть, что абсолютная величина инвестированного капитала осталась при этом неизменной.

Отмечается рост накопленного капитала как в абсолютном, так и в относительном выражении, что, безусловно, является положительным моментом. Так, доля накопленного капитала возросла с 31,7 до 43,4%, что было связано с полученной чистой прибылью. Рост накопленного капитала в абсолютном выражении составил 363 178 тыс. руб.

Произошло снижение абсолютной величины и доли резерва переоценки, что стало следствием сокращения добавочного капитала.

Незначительной в течение рассматриваемого периода была доля доходов будущих периодов, которая составила 1,1% к концу отчетного года.

Результаты анализа изменения капитала могут быть представлены в виде табл. 3.18.

Таблица 3.18

Анализ изменений в капитале организации за отчетный год*, тыс. руб.

	Уставный капитал (акции в обращении	Выкупленные акции	Эмиссионный доход	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Прочие	Общее изменение
1. Увеличение капитала за счет:	-	-	-	-	-		-
дополнительного выпуска акций	—	—	—	—	—	—	—
увеличения номинальной стоимости акций	-	-	-	-	-	-	-
реорганизации юридического лица	-	-	-	-	-	-	-
капитала за счет:	–	–	–		–	–	–
уменьшения количества акций	-	-	-		-	-	-
уменьшении номинальной стоимости акций	-	-	-		-	-	-
реорганизации юридического лица	—	—	—	—	—	—	—
3. Результат от пересчета иностранных валют	-	-	-	-	-	-	-
4. Чистая прибыль	-	-	-	-	609 802	-	609 802
5. Отчисления в резервный фонд	-	-	-	-	-	-	-
6. Дивиденды	-	-	-	-	266 384)	-	(266 3 84)
7. Прочие* *	-	-	-	-	-	45 057	45 057
8. Итого					343 418	45 057	388 475

* Рассматривается период с 1 января отчетного года по 31 декабря отчетного года. ** В качестве прочих причин изменения капитала учтена сумма доходов будущих периодов.

На основании данных табл. 3.18 можно сделать следующие выводы. В исследуемом периоде величина уставного капитала ОАО «Молоко» не менялась. Тот факт, что у анализируемой организации отсутствуют выкупленные у акционеров акции, позволяет заключить, что все обыкновенные акции ОАО «Молоко» находятся в обращении.

Основной причиной роста капитала в рассматриваемом периоде стала полученная прибыль. Отчисления в резервный фонд не производились. Как общий результат имевших место изменений в составе капитала ОАО «Молоко» его величина к концу отчетного периода возросла на 388 475 тыс. руб.

Вместе с тем нельзя забывать, что расчеты проводились по данным бухгалтерского баланса без его корректировки с учетом влияния инфляции. Посмотрим, какой будет аналитическая интерпретация полученных результатов, если учесть тот факт, что за анализируемый отчетный период, согласно официальным данным, общий уровень роста цен составил 115%. Опираясь на концепцию сохранения финансового капитала, рассмотрим, как изменятся сделанные нами выводы относительно прироста собственного капитала вследствие эффективной деятельности предприятия.

Рост цен на 115% делает необходимым пересчет первоначальной величины чистых активов (собственного капитала). Так, величиной, эквивалентной начальной величине чистых активов с учетом роста цен, является сумма, равная 1 916 619 тыс. руб. (1 666 625 х 1,15), т. е. для сохранения первоначальной величины чистых активов их абсолютный прирост должен был составить 249 994 тыс. руб. (1 916 619 - 1 666 625). Как было выяснено ранее, прирост собственного капитала (без учета его обесценения) составил 388 455 тыс. руб.

С учетом частичной утраты (обесценения) капитала под влиянием инфляции можно заключить, что в анализируемом периоде произошло наращивание капитала на сумму 138 461 тыс. руб. Величина 249 994 тыс. руб. обеспечивает сохранение капитала в условиях его обесценения под влиянием инфляции.

3.4.2. Анализ заемного капитала организации

Заемный капитал организации определяется совокупной величиной ее обязательств перед другими юридическими и физическими лицами.

Величина заемных средств характеризует возможные будущие изъятия средств предприятия, связанные с ранее принятыми обязательствами.

Обязательства подлежат признанию в балансе в том случае, когда весьма высока вероятность того, что потребуется отказ от потенциального дохода или будущих экономических выгод; при этом величину обязательства можно достоверно измерить.

Обязательства могут быть признаны при следующих условиях:

- ожидается отток ресурсов в связи с выполнением обязательств;
- обязательства являются результатом прошлых или текущих собы тий;
- есть уверенность в будущих потерях, связанных с имеющимися обязательствами;
- обязательства могут быть достоверно измерены.

Первое условие является наиболее важным, поскольку оно определяет последствия признания обязательств для анализа платежеспособности; второе условие раскрывает причину возникновения обязательств, что имеет значение при прогнозировании денежных потоков; третье и четвертое — содержат требования надежности информации о величине обязательств.

Основные вопросы, которые должны быть решены при анализе обязательств:

- полная величина обязательств, включая плату за пользование заемными средствами;
- дата их образования и погашения;
- условия обеспечения;
- ограничения в использовании активов, которые они налагают на предприятие;
- ограничения в действиях, в частности на выплату дивидендов.

К основным видам обязательств предприятия относятся следующие:

- долгосрочные кредиты банков, полученные на срок более одного года;
- долгосрочные займы - ссуды заимодавцев (кроме банков) на срок более года;
- краткосрочные кредиты банков, находящихся как внутри страны, так и за рубежом, на срок не более одного года;
- краткосрочные займы - ссуды заимодавцев (кроме банков), находящихся как внутри страны, так и за рубежом, на срок не более одного года;
- кредиторская задолженность предприятия поставщикам и подрядчикам, образовавшаяся в результате разрыва между временем получения товарно-материальных ценностей (или потребления услуг) и датой их фактической оплаты;
- задолженность по расчетам с бюджетом, возникшая вследствие разрыва между временем начисления и датой платежа;
- обязательства предприятия перед своими работниками по оплате их труда;
- задолженность органам социального страхования и обеспечения, образовавшаяся ввиду разрыва между временем возникновения обязательства и датой платежа;
- отложенные налоговые обязательства;
- задолженность прочим хозяйственным контрагентам.

Новым для российской практики является такой элемент заемного капитала, как отложенные налоговые обязательства. Порядок расчета данного показателя определяется требованиями ПБУ 18/02 «Учет рас-

четов по налогу на прибыль», согласно которому величина отложенных налоговых обязательств характеризуется суммой, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или последующих отчетных периодах.

Следует учитывать, что данные бухгалтерского баланса о величине заемных средств могут дать неполную картину обязательств предприятия, что связано, в частности, с вероятностным характером возникновения отдельных обязательств в будущем (например, по гарантийному обслуживанию). Наличие и условия возникновения такого рода обязательств должны быть раскрыты в пояснительной записке.

Заемные средства обычно классифицируют в зависимости от степени срочности их погашения и степени обеспеченности.

По степени срочности погашения обязательства подразделяют на долгосрочные и текущие. Средства, привлекаемые на долгосрочной основе, обычно направляют на приобретение активов длительного использования, тогда как текущие пассивы, как правило, являются источником формирования оборотных средств.

Для оценки структуры обязательств весьма существенно их деление на *необеспеченные* и *обеспеченные*. Обеспеченные обязательства в случае ликвидации предприятия и объявления конкурсного производства погашаются из конкурсной массы в приоритетном порядке (до удовлетворения требований прочих кредиторов).

Чем больше покрытых (обеспеченных) долгов и меньше необеспеченных, тем лучше для кредиторов, имеющих обеспеченные требования, но хуже для остальных кредиторов, которые в случае объявления конкурса должны будут удовлетвориться оставшейся имущественной массой.

Анализ обязательств предприятия требует оценки условий погашения заемных средств, возможности постоянного доступа к данному источнику финансирования, связанных с ними процентных платежей и других расходов по обслуживанию долга, а также условий, ограничивающих привлечение заемных средств.

Схемы погашения отдельных видов кредита могут предусматривать выплату процентов в течение всего периода использования заемных средств и погашение суммы основного долга по окончании срока кредитования. Привлечение ресурсов на таких условиях требует оценки готовности предприятия к значительному разовому оттоку денежных средств.

При анализе краткосрочных и долгосрочных кредитов необходимо решить вопрос, связанный с залоговыми обязательствами. На практике могут использоваться разные виды ограничений в распоряжении активами, в том числе требование не использовать активы в качестве залога

по любым иным обязательствам. Такой вид требований, предъявляемых к предприятию-должнику, получил название *отрицательного залога*. Нужно иметь в виду, что наличие данного требования может затруднить возможность получения заемных средств от других потенциальных кредиторов или ужесточить условия их предоставления в качестве компенсации за повышенный риск.

Особый интерес для анализа обязательств может представлять изучение динамики обязательств предприятия по нетоварным операциям: задолженность по оплате труда, по социальному страхованию и обеспечению, перед бюджетом. Значительный рост просроченной задолженности по данным статьям свидетельствует, как правило, о серьезных проблемах с текущей платежеспособностью.

Анализ состава и структуры заемных средств целесообразно начинать с выяснения роли долгосрочных и краткосрочных источников финансирования в деятельности организации. Наличие в составе источников ее имущества долгосрочных заемных средств - явление, как правило, положительное. Для анализа состава и структуры заемного капитала используется табл. 3.19.

Таблица 3.19

Анализ заемного капитала

Показатели	1 января прошедшего года		1 января отчетного года		31 декабря отчетного года	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Долгосрочные обязательства	255 718	48,6	108 826	9,5	21 1 371	9,9
1.1. Займы и кредиты	1 20 060	22 8	90 568	7,9	1 30 407	6,1
1.2. Отложенные налоговые обязательства	-	-	18 258	1,6	38618	,8
1.3. Прочие	1 35 658	25,8	-	-	42 346	2,0
2. Краткосрочные обязательства	270 270	51,4	1 040 1 36	90,5	1 924 292	90,1
2.1. Займы и кредиты	44 800	8,5	540 201	47,0	1 268 794	59,4
в том числе:						
2.1.1. Кредиты банков			540 169	47,0	709 282	33,2
2.1.2. Займы	44 800	8 5	32	0 0	559 5 12	26,2
2.2. Кредиторская задолженность	225 470	42,9	499 935	43,5	655 498	30,7
в том числе:						
2.2.1. Поставщики и подрядчики	198 360	37 7	367 266	32,0	54851 1	25,7
2.2.2. Перед персоналом	1078	0,2	15 062	1,3	21 262	1,0
2.2.3. Перед гос. внебюджетными фондами	843	0,2	6779	0,6	10 500	0,5
2.2.4. Перед бюджетом	2853	0,5	16 620	1,4	27 377	1,3
2.2.5. Авансы полученные	12 539	2,4	19 041	1,7	24 741	1,2
2.2.6. Прочие кредиторы	9797	1,9	75 167	6,5	23 107	1,1
2.3. Задолженность участникам (учредителям	-	-	-	-	-	-
3. Итого заемный капитал	525 988	100,0	1 148 962	100,0	2 1 35 663	100,0

На основе проведенных расчетов можно видеть весьма существенные изменения в составе и структуре заемного капитала. Прежде всего следует отметить значительное сокращение доли долгосрочного заемного капитала с 48,6 до 9,9%. Можно констатировать вытеснение заемных средств, привлекаемых на долгосрочной основе, краткосрочными обязательствами, доля которых за два года возросла с 51,4 до 90,1%.

При оценке структуры краткосрочных обязательств можно видеть, что в их составе также произошли существенные изменения. Это касается сокращения доли кредиторской задолженности с 42,9 до 30,7% и роста краткосрочных кредитов и займов, доля которых возросла с 8,5 до 59,4%.

Таким образом, к концу анализируемого периода основным источником заемного финансирования стали краткосрочные кредиты и займы, что делает необходимым более детальный анализ условий их привлечения.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные функции бухгалтерского баланса в рыночной экономике?
2. Дайте определение активов баланса. Какие основные аналитические группировки активов вам известны?
3. Что такое нематериальные активы? Какая информация о нематериальных активах необходима для анализа имущественного положения организации и ее финансовых результатов?
4. Как выбор способов оценки основных средств и начисления амортизации по ним может повлиять на оценку финансового состояния анализируемой организации?
5. Перечислите методы оценки запасов и их влияние на результаты анализа финансового состояния.
6. Какая информация о дебиторской задолженности необходима внешнему пользователю для ее анализа?
7. Как на основании информации бухгалтерской отчетности проводится анализ долгосрочных финансовых вложений?
8. Дайте определение обязательств организации. Какие аналитические группировки обязательств вам известны?
9. Что такое капитал организации? Объясните экономический смысл предложенного определения.

10. В чем состоит проблема оценки сохранения капитала?
11. В чем отличие двух концепций сохранения капитала?
12. Какие направления анализа собственного капитала по данным бухгалтерской отчетности вам известны?
13. Что такое чистые активы организации? Каков порядок расчета стоимости чистых активов?
14. Как переоценка активов меняет бухгалтерский баланс?
15. Что такое нераспределенная прибыль?
16. Что такое накопленный и инвестированный капитал?
17. Что такое резервы и как они отражаются в балансе?

4 АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Отчет о движении денежных средств (далее - ОДДС) - основной источник информации для анализа денежных потоков. Анализ отчета о движении денежных средств позволяет существенно углубить и скорректировать выводы относительно ликвидности и платежеспособности организации, ее будущего финансового потенциала, полученные предварительно на основе статичных показателей в ходе традиционного финансового анализа.

Основная цель ОДДС состоит в представлении информации об изменениях в денежных средствах и их эквивалентах для характеристики способности организации генерировать денежные средства. Денежные потоки организации классифицируются в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Структура ОДДС представлена в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Структура отчета о движении денежных средств

Структура отчета о денежных потоках
1. Итог раздела I: чистый приток (+) / отток (-) денежных средств от операционной (текущей) деятельности предприятия.
2. Итог раздела II: чистый приток (+) / отток (-) денежных средств от инвестиционной деятельности предприятия.
3. Итог раздела III: чистый приток (+) / отток (-) денежных средств от финансовой деятельности предприятия.
4. Изменение величины денежных средств (стр. 1 +/- стр. 2 +/- стр. 3).
5. Величина денежных средств на начало отчетного периода.
6. Величина денежных средств на конец отчетного периода (стр. 4 + стр. 5).

Методическая база по составлению отчета о движении денежных средств в настоящеее время определяется в России приказом Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». Отчет о движении денежных средств представлен в виде формы № 4 годовой бухгалтерской отчетности.

Под *денежными средствами* понимают остаток денежных средств и денежных эквивалентов на расчетных, валютных и специальных банковских счетах, в кассе.

Эквиваленты денежных средств - краткосрочные, высоколиквидные вложения, легко обратимые в определенную сумму денежных средств и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности, со сроком размещения обычно не более трех месяцев (а также овердрафтное кредитование).

Денежные потоки - это приток и отток денежных средств и их эквивалентов.

Текущая деятельность - основная, приносящая доход, и прочая деятельность, кроме инвестиционной и финансовой.

Инвестиционная деятельность - приобретение и реализация долгосрочных активов и других инвестиций, не относящихся к денежным эквивалентам.

Финансовая деятельность - деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе собственного и заемного капитала организации (без учета овердрафтного кредитования).

В международной практике используются различные подходы к составлению ОДДС, о чем свидетельствует табл. 4.2.

При всем многообразии подходов в международной практике общепризнанно самой высокой аналитической ценностью обладает ОДДС, составленный по Международному стандарту финансовой отчетности № 7 (МСФО 7) и американскому стандарту SFAS № 95. В связи с этим европейские компании, участвующие в торгах на международных фондовых биржах, обязаны публиковать ОДДС в составе годового отчета не в соответствии со своими национальными стандартами (например, в Германии - HFA 1/1995, в Австрии - ЦFG, в Швейцарии - FER 6, в Великобритании - FRS 1), а согласно МСФО 7 или SFAS № 95.

В настоящее время существуют два основных подхода к определению величины чистого денежного потока от текушей деятельности (далее - ЧДТП). В зарубежной практике данный показатель получил широкую известность как *Cash Flow from Operation* - или, сокращенно, CFfO. Первый из них заключается в расчете ЧДПТ из учетных записей организации, когда используются данные об обороте на счетах денежных средств и не привлекаются данные финансовых форм отчетности (баланса и от-

Таблица 4.2

Сравнительная характеристика отечественного и зарубежного опыта составления отчета о движении денежных средств

Показатели	SFAS № 95 США	IAS7 МСФО 7	HFA1/1995 Германия	OFG Австрия	FER6 Швейцария	FRS1 Велико% британия	Обоб% щение зару% бежного опыта	Форма № 4 Россия
1. Структура денежных средств в ОДДС:								
Остатки в кассе, на счетах в банках, чеки	X	X	X	X		X	X	X
Банковские депозиты сроком не более 3%х месяцев	X	X	X	X		X	X	
Ценные бумаги сроком погашения не более 3%х месяцев	X	X	По выбору	По выбору		X	X	
Банковские овердрафты		X	По выбору				X	
Не определено стандартом					X			
2. Проценты полученные относятся к деятельности:								
текущей	X	X	X	X			X[1]	
инвестиционной		X	X				X	X
финансовой		X	X				X	
Указывать отдельно	Нет	Да	Нет	Нет		Да		Да
Не определено стандартом					X			
3. Проценты выплаченные относятся к деятельности:								
текущей	X	X	X	X			X	X
инвестиционной								
финансовой		X	X				X	
Указывать отдельно	Да	Да	Нет	Нет		Да		Да
Не определено стандартом					X			
4. Дивиденды полученные относятся к деятельности:								
текущей	X	X	X	X			X	
инвестиционной		X	X				X	X
финансовой								
Указывать отдельно	Нет	Да	Нет	Нет		Да		Да
Не определено стандартом					X			

Окончание табл. 4.2

Показатели	SFAS № 95 США	IAS7 МСФО7	HFA1/1995 Германия	OFG Австрия	FER6 Швейцария	FRS1 Великобритания	Обобщение зарубежного опыта	Форма № 4 Россия
5. Дивиденды выплаченные относятся к деятельности:								
текущей	X		X	X	X		XX	X
инвестиционной								
финансовой								
Указывать отдельно	Да	Да	Нет	Да	Нет	Да		Да
6. Перечисление налогов (на прибыль/доходы) относится к деятельности:								
текущей		X	X X	X X			X X	
инвестиционной		X						
финансовой								
Указывать отдельно Не определено стандартом	Да	Да	Нет	Да	X	Да[3]		Да
7. Неденежные операции:								
Расчет указывать отдельно в приложении	X	X		X		X	X	
Не определено стандартом			X		X			X
8. Результаты чрезвычайных событий относятся к деятельности:								
текущей	XX	XX	XX	XX			XX	
инвестиционной	X	X	X	X			X	
финансовой								
Указывать отдельно Не определено стандартом	Нет X	Да	Нет X	Да	X			X
9. При выборе организацией прямого метода расчета ЧДПТ (раздел I) требуется отдельно пересчитать чистую прибыль (убыток) в ЧДПТ	Да	Нет		Нет		Да		Нет
Не определено стандартом			X		X			

Примечания. ЧДПТ - чистый денежный поток от текущей деятельности.

[1] Проценты, полученные по краткосрочным финансовым вложениям.

[2] Проценты, полученные по долгосрочным финансовым вложениям.

[3] Указывается отдельно от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

чета о прибылях и убытках). Второй подход состоит, напротив, в привлечении для расчета ЧДПТ таких финансовых форм. Следовательно, в первом случае уместно говорить о первичном характере расчета ЧДПТ, а во втором - о производном (вторичном). Вместе с тем в практике анализа денежных потоков используются два основных алгоритма расчета ЧДПТ - на базе баланса и отчета о прибылях и убытках. В соответствии с первым величина ЧДПТ определяется путем корректировки статей отчета о прибылях и убытках, в том числе продаж и себестоимости продаж с учетом изменений в течение периода в запасах, операционной дебиторской и кредиторской задолженностей, а также других неденежных статей. Следовательно, такой метод следует назвать *производным прямым*.

В соответствии со вторым алгоритмом при расчете ЧДПТ величина чистой прибыли (убытка) корректируется на сумму операций неденежного характера, связанных с выбытием долгосрочных активов, и на величину изменения оборотных активов и текущих пассивов. Этот метод принято считать *производным косвенным*. Таким образом, сегодня существуют три основных метода расчета чистого денежного потока от текущей деятельности (ЧДПТ): первичный прямой, производный прямой и производный косвенный. Однако применение производного прямого метода в России затруднительно, так как в отчете о прибылях и убытках отражается нетто-выручка (очищенная от НДС), в то время как в балансе дебиторская задолженность контрагентов включает причитающийся к уплате от покупателей НДС.

С учетом этого на практике наибольшее распространение получили два метода: прямой (первичный) и косвенный.

Чистые денежные потоки от инвестиционной и финансовой деятельности рассчитываются только прямым методом.

ОДДС позволяет получить информацию:

- о способности организации получить прирост денежных средств в ходе своей деятельности;
- способности организации сейчас и в перспективе отвечать по своим финансовым обязательствам, платить дивиденды и оставаться кредитоспособной;
- возможных расхождениях между величиной годовой чистой прибыли/убытка и реальным чистым денежным потоком по основной (текущей) хозяйственной деятельности и причинах этого несоответствия;
- влиянии на финансовое состояние организации ее инвестиционных и финансовых операций, связанных и не связанных с движением денежных средств;
- воздействии на будущее финансовое состояние организации принятых в прошлые периоды решений в области инвестиций и финансирования;

• величине предполагаемой потребности во внешнем финансировании.

Несмотря на полезность структуризации денежных потоков по трем областям деятельности (текущей, инвестиционной и финансовой), как, например, в соответствии с МСФО 7, не меньший интерес для анализа денежных потоков представляет информация о внутренних и внешних источниках финансирования организации и направлениях использования ее финансовых средств.

Внешние источники финансирования - рост величины собственного капитала (в первую очередь уставного) и заемного (прежде всего общей суммы кредитов и займов). Снижение же величины собственного и заемного капитала можно, соответственно, считать *внешним использованием денежных средств.*

К *внутренним финансовым источникам* относятся денежные средства на начало отчетного периода, притоки денежных средств от инвестиционной деятельности, выручка от продажи (т.е. дезинвестиции) внеоборотных активов, ценных бумаг и иных долгосрочных финансовых вложений, в том числе доходы от таких вложений, и т. д. и чистый денежный поток от текущей деятельности (ЧДПТ). Последний является основным источником самофинансирования организации и поэтому должен составлять существенную долю в структуре внутреннего финансирования любого хозяйствующего субъекта.

Рассчитывая ЧДПТ косвенным методом, можно выделить две его составляющие: активное самофинансирование и скрытое финансирование.

Направления инвестиций (дезинвестиций) организации. Под *активным самофинансированием* понимается использование прежде всего собственных средств (чистой прибыли и амортизационных отчислений), а под *скрытыми финансовыми источниками* - те, которые могут быть на определенном отрезке времени приравнены к собственным, например изменение величины собственного оборотного капитала, доходы будущих периодов.

Изменение величины собственного оборотного капитала как основного скрытого финансового источника можно рассчитать как суммарную величину изменения размера оборотных активов и кредиторской задолженности.

Рост величины оборотных активов (материальных оборотных активов и дебиторской задолженности) считают инвестиционными вложениями (инвестициями), а ее снижение - напротив, дезинвестициями (табл. 4.3).

Таблица 4.3

Направления инвестиций и виды дезинвестиций организации

Инвестиции	Дезинвестиции
Увеличение размера материальных оборотных активов (запасов сырья, материалов, полуфабрикатов, готовых изделий и товаров)	Уменьшение размера материальных оборотных активов (запасов сырья, материалов, полуфабрикатов, готовых изделий и товаров)
Увеличение дебиторской задолженности, в том числе авансов выданных	Уменьшение дебиторской задолженности, в том числе авансов выданных

Увеличение кредиторской задолженности, в том числе авансов полученных, принято называть финансированием, а ее снижение - соответственно дефинансированием (табл. 4.4).

Таблица 4.4

Источники финансирования и виды дефинансирования организации

Дефинансирование	Финансирование
Уменьшение кредиторской задолженности по поставкам продукции, товаров и услугам	Увеличение кредиторской задолженности по поставкам продукции, товаров и услугам
Уменьшение авансов полученных	Увеличение авансов полученных

Тогда величину скрытых финансовых источников можно рассчитать как алгебраическую сумму всех денежных притоков в виде дезинвестиций и финансирования и всех денежных оттоков в виде инвестиций в текущие активы и дефинансирования.

Для формирования развернутой информации о состоянии и движении денежных средств организации может использоваться следующий аналитический отчет (табл. 4.5).

Таблица 4.5

Аналитический отчет о движении денежных средств ***(прямой метод)*****, тыс. руб.**

Раздел I

№ строки	Показатели	Источники и направления использования денежных средств организации	Приток денежных средств	Отток денежных средств
1		3	4	5
Денежные ПОТОКИ ПО текущей деятельности				
1	а) Основные виды притоков денежных средств (поступление выручки от продажи, авансы полученные, *полученные проценты*, дивиденды и т.д.); б) Прочие поступления входе обычной текущей деятельности			

Продолжение табл. 4.5

№ строки	Показатели	Источники И направления использования денежных средств организации	Приток денежных средств	Отток денежных средств
1	2	3	4	5
Денежные потоки по текущей деятельности				
	а) Основные виды оттоков денежных средств (выплаты по счетам поставщиков и подрядчиков, авансы выданные, выплата зарплаты, выплаченные проценты, дивиденды и т.д.); б) Прочие выплаты в ходе обычной текущей деятельности			М
3	Налоговые *платежи в бюджет*			[х]
4	Величина валового денежного потока (ВДП) по обычной текущей деятельности	Расчетно	х	(х)
5	*Величина чистого денежного потока (ЧДП) по обычной текущей деятельности*	Расчетно: ВП-ВО	ЧПДС	ЧОДС
6	Чистый денежный поток по чрезвычайной текущей деятельности		х	[х]
	Неденежные корректирующие статьи по текущей деятельности: а) Переоценка валюты; б) прочее			И
8	*Величина чистого денежного потока по текущей деятельности (ЧДПТ)*	Расчетно: стр. 5 + стр. 6 + стр. 7	х	(х)
Денежные потоки по инвестиционной деятельности				
9	Внутренние источники денежных средств, в том числе	Расчетно: стр. 10а + стр. 10б		
10	а) Выручка от реализации активов долгосрочного характера использования; б) прочее			
11	Внутреннее финансирование организации	Расчетно: стр. 8 + стр. 9 + стр. 34		
12	Внутреннее использование денежных средств, в том числе	Расчетно: стр. 13а +стр. 13б		
13	а) Приобретение активов долгосрочного характера использования; б) прочее			[х]
14	Величина валового денежного потока по обычной инвестиционной деятельности	Расчетно	х	(х)
15 16	*Величина чистого денежного потока по обычной инвестиционной деятельности* Чистый денежный поток по чрезвычайной инвестиционной деятельности	Расчетно: ВП-ВО	ЧПДС	ЧОДС

Продолжение табл. 4.5

№ строки	Показатели	Источники И направления использования денежных средств организации	Приток денежных средств	Отток денежных средств
1	2	3	4	5
17	Неденежные корректирующие статьи по инвести_ционной деятельности: а) Переоценка валюты б) Прочее		x	[x]
18	*Величина чистого денежного потока по инвестиционной деятельности*	Расчетно: стр.15 + стр.16 + стр.17	x	M
19	*Суммарный чистый денежный поток по текущей и инвестиционной деятельности (FCF)* *	Расчетно: стр. 8 + стр. 1 8	x	[x]
	Денежные потоки по финансовой деятельности			
20	Внешнее использование денежных средств, в том числе	Расчетно: стр. 21 + стр. 22		
21	Уменьшение величины заемного капитала			(x)
22	Уменьшение величины собственного капитала			[x]
23	Излишек/дефицит денежных средств	Расчетно: стр. 1 1 - стр. 1 2 -- стр. 20		
24	Внешнее финансирование организации, в том числе	Расчетно стр. 25 + стр. 26		
25	Рост собственного капитала		x	
26	Рост заемного капитала			
27	Величина валового денежного потока по обычной финансовой деятельности	Расчетно	x	[x]
28	*по обычной финансовой деятельности*	Расчетно: ВП-ВО	ЧПДС	ЧОДС (x)
29	Чистый денежный поток по чрезвычайной финансовой деятельности		x	[x]
30	Неденежные корректирующие статьи по финансовой деятельности: а) Переоценка валюты: б) Прочее			
31	*Величина чистого денежного потока по финансовой деятельности*	Расчетно стр. 28 + стр. 29 + + стр. 30		x
	Денежные потоки в целом по организации			
32	*Величина валового денежного потока по всем видам деятельности*		x	(x)
33	*Величина чистого денежного потока по всем видам деятельности*	Расчетно		
34	Денежные средства на начало периода	Баланс: строка 260		
35	Денежные средства на конец периода	Баланс: строка 260		

Окончание табл. 4.5

* В финансовой литературе данный показатель иногда обозначают как Free Cash Flow, или FCF.

Примечания.

х/(х) - цифровое значение соответственно положительного и отрицательного денежного потока.

ЧПДС, ЧОДС - соответственно чистый приток и отток денежных средств.

ВП, ВО - соответственно валовой приток и отток.

Проверка сальдо денежных средств на конец периода:

(1) по источникам и направлениям использования денежных средств (стр. 23 + стр. 24);

(2) в разрезе видов деятельности, т. е. текущей, инвестиционной и финансовой (стр. 33 + + стр.34).

Раздел II Расшифровка

отдельных денежных потоков

№ п/п	К строке ОДДС	Название строки отчета о движении денежных средств	Сумма, тыс. руб.
1	11	Прочие поступления:	
		1) прочая деятельность (3), кроме инвестиционной и финансовой	
		Существенные денежные потоки по обычной текущей деятельности (4)	
2	22	Прочие выплаты в ходе обычной текущей деятельности:	
		1) прочая деятельность (3), кроме инвестиционной и финансовой	
		Существенные денежные оттоки по обычной текущей деятельности (4)	

(3) Включает все сделки и события, не являющиеся по своему характеру финансовой и инвестиционной деятельностью (например, сумма, полученная по решению суда, и т. п.).

(4) Существенными считаются денежные потоки, если их нераскрытие может повлиять на экономические решения заинтересованных пользователей, принимаемые на основе отчетной информации.

Раздел III

Справочно

№ п/п	Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.
1	Из строки 34 поступило по наличному расчету - всего	
2	Наличные денежные средства: поступило из банка в кассу организации	
	сдано в банк из кассы организации	
3	Курсовые разницы от операций с активами и пассивами, выраженными в иностранной валюте	
4	Штрафы, пени, неустойки по хозяйственным договорам:	
	полученные	
	уплаченные	
5	Неденежные операции - всего	
	в том числе	
	товарообменные	
	взаимозачеты	
	прочие (5)	

(5) Инвестиционные и финансовые операции, не требующие использования денежных средств и их эквивалентов (например, преобразование заемного капитала в собственный путем конвертации долговых обязательств в акции; реинвестирование дивидендов, причитающихся от дочернего предприятия, на увеличение вклада его в уставный капитал и т. п.).

Далее рассмотрим порядок пересчета чистой прибыли (убытка) в чистый денежный поток по текущей деятельности - ЧДПТ (косвенным методом) (табл. 4.5а).

Таблица 4.5а

Аналитический отчет о движении денежных средств *(косвенный метод)*, тыс. руб.

№ строки	Показатели	Структура чистого денежного потока от текущей деятельности	Приток денежных средств	Отток денежных средств
1	2	3	4	5
	Денежные потоки по текущей деятельности			
1	Активное самофинансирование, в том числе:	Расчетно: стр. 2 + стр. 3 + стр. 4 X		
2	*Чистая прибыль организации*		x	
3	Начисленная амортизация по внеоборотным активам		x	
4	Прибыль (-)/убыток(+) от реализации внеоборотных активов		x	[x]
5	**Скрытое финансирование, в том числе**	Расчетно: а) стр. 6 + стр. 8 б) стр. 7 + стр. 9		
6	*Инвестиции и дезинвестиции, в том числе*	*X/(X)*	Дезинвес%Иции	Инвес% тиции
	Изменение величины текущих активов		x	(x)
	Финансирование идефинансирование, в том числе:	**x/M**	Финанси% рование	Дефинан% сирование [x]
9	Изменение величины кредиторской задолженности		x	M
10	Величина валового денежного потока по текущей деятельности		Валовой приток (ВП)	Валовой отток (ВО)
11	Корректировки: а) На инвестиции, НДС по долгосрочным капвложениям б) Прочее		x	[x]
12	по *обычной текущей деятельности*	Расчетно: стр. 10 + стр. 11		(x)
13	Чистый денежный поток по чрезвычайной текущей деятельности		x	(x)
14	*Величина чистого денежного потока по текущей деятельности*	Расчетно: стр. 12 + стр. 13	x	[x]

Примечания.

х/(х) - цифровое значение соответственно положительного и отрицательного денежного потока.

Х/(Х) - цифровое значение соответственно источников и направлений использования (со знаком «минус») денежных средств.

Проверка корректности расчета величины ЧДПТ без учета корректировок и чрезвычайных денежных потоков от текущей деятельности.

1. Активное самофинансирование - /+ (Инвестиции/Дезинвестиции) +/- (Финансирование/Definансирование) = *Чистый промежуточный денежный поток по текущей деятельности.*

2. По текущей деятельности: Валовой приток - Валовой отток = *Чистый промежуточный денежный поток по текущей деятельности.*

3. Активное самофинансирование + Скрытое финансирование= *Чистый промежуточный денежный поток по текущей деятельности.*

Раздел I ОДДС позволяет использовать главное достоинство прямого метода расчета ЧДПТ, т. е. возможность выявить структуру валовых денежных потоков. Имея такую информацию за ряд отчетных периодов, можно определить тенденцию изменения данной структуры и учесть ее при прогнозе денежных потоков.

Раздел II ОДДС дает расшифровку прочих поступлений и выплат денежных средств, что особенно важно при их существенной доле в валовом денежном потоке.

Раздел III ОДДС отражает неденежные операции (бартер, взаимозачет и т. п.), внутренние денежные потоки (корреспонденции между бухгалтерскими счетами денежных средств), раскрытие которых нецелесообразно в основной части ОДДС. Такие внутренние денежные обороты, как, например, поступление денежных средств в кассу из банка организации (Дт 50 - Кт 51) и возврат денежных средств из кассы в банк (Дт 51 - Кт 50), лишь дублируют денежные потоки и рассматриваются не как движение денежных средств, а как способ управления ими.

В свою очередь использование косвенного метода расчета ЧДПТ позволяет показать, за счет каких неденежных статей величина чистой прибыли (убытка), заявленной организацией в отчете о прибылях и убытках, отличается от величины ЧДПТ. Нередко случается, что предприятие в условиях использования метода начисления имеет существенную прибыль и вместе с тем низкую платежеспособность.

Как внешний, так и внутренний анализ такого ОДДС можно провести следующим образом.

1-й этап. Подготовка отчета о движении денежных средств к экономическому чтению.

Раздел 1.1. Знакомство с аудиторским заключением.

Раздел 1.2. Выявление наличия всех необходимых отчетных форм (включая приложения), реквизитов, подписей.

Раздел 1.3. Проверка взаимоувязки отчета о движении денежных средств с другими формами бухгалтерской (финансовой) отчетности[1].

Раздел 1.4. Изучение иных доступных внешних источников информации (отраслевых данных, публикаций в прессе, информации аналитических служб и т. п.).

2-й этап. Экономическое чтение отчета о движении денежных средств во взаимосвязи с другими формами бухгалтерской отчетности.

3-й этап. Анализ информации.

Раздел 3.1. Горизонтальный и вертикальный анализ отчета о движении денежных средств (с последующей интерпретацией рассчитанных финансовых показателей).

Раздел 3.2. Оценка «качества» чистого денежного потока от текущей деятельности - ЧДПТ:

- определение доли активного самофинансирования и скрытого финансирования;
- корректировка источников скрытого финансирования на величину просроченной кредиторской задолженности, по которой могут быть предъявлены штрафные санкции или возбуждена процедура банкротства;
- расчет и оценка показателя «качества» прибыли и доли амортизационных отчислений в формировании чистого денежного потока от текущей деятельности.

Раздел 3.3. Расчет финансовых показателей:

- *ликвидности* (коэффициент платежеспособности, интервал самофинансирования, коэффициент Бивера, коэффициент покрытия краткосрочных обязательств притоком денежных средств, покрытие процента, показатель потенциала самофинансирования, динамичный показатель степени задолженности, динамичный показатель степени задолженности-нетто, потенциал задолженности, покрытие дивидендов I, покрытие дивидендов II);
- *инвестиционной деятельности* (коэффициент реинвестирования денежных средств, степень покрытия инвестиционных вложений,

[1] Для повышения качества анализа отчета о движении денежных средств целесообразно привлечь также прочие формы бухгалтерской отчетности, в том числе баланс, отчет о прибылях и убытках, приложения к годовому отчету пояснительную записку, и, кроме того, все иные внутренние источники информации - например, внутренние финансовые планы и расчеты, отчеты о движении денежных средств, составленные за любой требуемый для анализа период.

степень покрытия инвестиций-нетто, степень финансирования инвестиций-нетто, степень покрытия капвложений в основной капитал);

- *финансовой политики* (соотношение величины внутреннего и внешнего финансирования, соотношение собственных и заемных источников внешнего финансирования, доля собственных источников внешнего финансирования в общей сумме внешнего финансирования, доля заемных источников внешнего финансирования в общей сумме внешнего финансирования, доля покрытия I и II);
- *«качества» выручки от продажи товаров* (продукции, работ, услуг);
- *рентабельности капитала* (рентабельность всего капитала и собственного капитала), доли ЧДПТ в выручке от продажи товаров, ЧДПТ на одну акцию.

Такие финансовые показатели являются базой как для анализа организации за определенный период, так и для сравнения их между собой.

Раздел 3.4. Прогнозный анализ денежных потоков.

Цель первого этапа - оценить «качество» исходных данных и прежде всего отчета о движении денежных средств по следующим позициям:

- определение внешних и внутренних пользователей отчетности;
- анализ структуры отчета о движении денежных средств;
- определение состава и величины денежных активов, для которых в ОДДС рассчитываются денежные потоки;
- проверка полноты учета расходов и доходов, не связанных с денежными потоками;
- распределение по видам деятельности неоднозначно классифицируемых потоков (например, связанных с выплатой и получением процентов, дивидендов и налогов).

Цель второго этапа - экономическое чтение форм финансовой отчетности для последующего анализа.

Цель третьего этапа - всесторонняя оценка ликвидности и финансового равновесия организации, выявление резервов повышения эффективности использования ее финансовых ресурсов. Это подготовительный этап для финансового прогнозирования как базы последующего стратегического анализа и управления организацией. Классификация финансовых показателей на этом этапе производится исходя из задачи удовлетворения запросов каждой группы пользователей подобной информации (инвесторов, кредиторов, государства и т. п.).

1. Показатели для оценки «качества» ЧДПТ. Позволяют оценить возможность ошибочных выводов при использовании величины ЧДПТ в системе финансовых показателей.

2. Показатели ликвидности. Характеризуют уровень платежеспособности организации.

3. Инвестиционные показатели. Характеризуют способность организации покрыть свои инвестиционные вложения без привлечения источников внешнего финансирования, т. е. степень внутреннего самофинансирования.

4. Показатели финансовой политики. За счет противопоставления отраженных в ОДДС источников финансирования можно получить представление о финансовой политике и об относительном значении каждого такого источника для организации. Анализируя объем и временной аспект используемых источников финансирования, субъект анализа делает вывод о положении данной организации на рынке капитала.

5. Показатели рентабельности. Отражают эффективность использования капитала организации.

6. Оценка «качества» выручки от продажи позволяет выявить степень расхождения величины «денежной» выручки (по оплате) и полученной по данным бухгалтерского учета.

Проиллюстрируем анализ ОДДС на примере ОАО «Молоко», используя данные формы № 4. Результаты анализа отчетного периода представлены в табл. 4.6, а анализа предыдущего года - в табл. 4.6а.

Будем считать, что положительный денежный поток на сумму 51 291 тыс. руб. связан с поступлением денежных средств от продажи валюты или краткосрочных финансовых вложений. Следовательно, он относится к текущим поступлениям денежных средств.

Кредиты и займы, предоставленные другими организациями, относятся к финансовой области деятельности, поскольку приводят к росту заемного капитала. Возврат основной суммы кредитов и займов в размере 5 294 321 тыс. руб. отражается как денежный отток по финансовой деятельности. Соответствующие денежные потоки отразим в графе 5.

Проценты же по привлеченному заемному капиталу, учтенные в размере 6751 тыс. руб. при расчете чистой прибыли, отражены отдельно как текущие денежные потоки в графе 3.

Денежные средства, выданные в подотчет, в виде авансов и на прочие расходы, связаны с осуществлением текущей деятельности и поэтому отражены в графе 3.

оо

Таблица 4.6

Анализ о движении денежных средств

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.	Изменение			Относительные величины						
		по текущей деятельности	по инвестиционной деятельности	по финансовой деятельности	всего	по текущей деятельности	по инвестиционной деятельности	по финансовой деятельности	по текущей деятельности	по инвестиционной деятельности	по финансовой деятельности
1	2	3	4	5	6	7	8	9	11	11	1
1. Остаток денежных средств на начало отчетного года	33 356	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
2. Поступило денежных средств - всего	13 940 545	7 795 93	312 05	6 1 1 2 55	120	535,9	05,2	403,8	100	100	10
в том числе: средства, полученные от покупателей и заказчиков	7 467 20	7 467 20	X	X	53,56	X	X	X	9XX5,7	X	X
в1ыручка от продажи иного имущества	51 129	51 29	-	-	0,37	X	X	X	0XX,6	X	X
п6рочие расходы	2677 43	277 43	-	-	1,99	X	X	X	3XX,5	X	X
выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов	3X21252	X	3X21 25	X	u,zz	X	X	X	X		X
п7олученные дивиденды	8X7	X	807	X	0,01	X	X	X	X	2X,5	X
к1редиты, займы полученные	6 1 1 2 55		X	6 1 12 55	43,85	X	X	X	X	X	10
3. Направлено денежных средств - всего	()13923066)	()7765 227()	()863 458(0	(05 294 321	170	525,7	63,	38 03	100	100	10
в том числе: на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	()5 597930)	(XX15 597930	X	X	40,21	X	X	X	7XX2,0	X	X
н)а оплату труда	()201 515	(XX5201515	X	X	1,45	X	X	X	2,6	X	X

отчисления в государственные внебюджетные фонды	()101 949)	(XX3101 949	X	X	0,73	**X**	**X**	**X**	1XX3	**X**	**X**
н)а расчеты по налогам и сборам	()122 067	(XX8122 067	X	X	0,88	X	X	X	1XX,5	X	X
н)а **выплату** дивидендов	()266 384	(XX1266 384	X	X	1,91	X	X	X	3XX,4	X	X
н)а **выплату** процентов	()6751	(XX56751	X	X	0,05	X	X	X	0XX,0	X	X
н)а выдачу подотчетных сумм	()24 728	(24 728	-	-	0,18	**X**	**X**	**X**	0,32	-	-
н)а выдачу авансов	(()966 566	(966 566	-	-	6,94	**X**	**X**	**X**	12,45	-	-
н)а прочие расходы	()477 337	(477 337	-	-	3XX,4,	**X**	**X**	**X**	6,14	-	-
приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	(X)235 713)	**X**		X	1,69	**X**	**X**	**X**	**X**	0-7 0	**X**
приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений, займы, предоставленные другим организациям	(X)627 745)	**X**	(X1627 745	)(	4,51	**X**	**X**	**X**	**X**	-70 -7	**X**
погашение кредитов и займов (без процентов)	(XX)5294321)	**X**	**X**	(25 294 321	38,02	**X**	**X**	**X**	**X**	**X**	10
4. **Остаток денежных средств на конец отчетного периода**	50 895	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Таблица 4.6а

Анализ отчета о движении денежных средств (предыдущий период)

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.	Изме			Относительные величины						
		по текущей деятельности	по инвестицион% ной деятельности	по финансовой деятельности	Е	по текущей деятельности	по инвестиционной деятельности	по финансовой деятельности	по текущей деятельности	по инвестиционной деятельности	по финансовой деятельности
1	z	3	4			у	8	9	10	11	12
1. Остаток денежных средств на начало отчетного года	27 765										X
2. Поступило денежных средств - всего	7529 787	5 307 868	251 318	1 970 601	100	70,49	3,34	26,17	100	100	100
в том числе: средства, полученные от покупателей и заказчиков	4 367 851	4 367 851			58,01				82,29		)(
выручка от продажи иного имущества	682	682	-	-	0,01	X	X	X	0,01	X	X
прочие доходы	939 335	939 335	-	-	12,47	X	X	X		X	X
выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов	247 456	X	247 456	X	3,29	X	X	X	X	98,46	X
полученные дивиденды	3862	X	3862	X	0,05	X	X	X	X	1,54	X
кредиты, займы полученные	1 970 601	X	X	1 970 601	26,1	X	X	X	X	X	100
3. Направлено денежных средств - всего	(7524196)(61	(6 163 591)	(826 350)	(534 255)	100	81,92	10,98	0,100	100	100	100
в том числе: на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	(3 644 041)	(3 644 041)	X	X	48,43	X	X	X	59,12	X	X

на оплату труда	(71511)	(71 51 1)			0,95				1,16		)(
отчисления в государственные внебюджетные фонды	(33 257)	(33 257)	X	X	0,44	X	X	X	0,54	X	X
на расчеты по налогам и сборам	(15033)	(15033)	X	X	0,20	X	X	X	0,24	X	X
на выплату дивидендов, процентов	(239 705)	(239 705)	X	X	3,19	X	X	X	3,89	X	X
на выдачу подотчетных сумм	(13 703)	(13 703)	-	-	0,18				0,22	-	-
на выдачу авансов	(799 442)	(799 442)	-	-	10,62				12,97	-	-
на прочие расходы	(1 346 899)	(1 346 899)	-	-	17,90	X	X	X	21,86	-	-
приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	(467 680)	X	(467 680)	X	6,22	X	X	X	X	56,6	X
приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений, займы, предоставленные другим организациям	(35 8 670)	X	(358 670)	X	4,77	X	X	X	X	43,4	X
погашение кредитов и займов (без процентов)	(534 255)			(534 255)	7,10						100
4. Остаток денежных средств на конец отчетного периода	33 356	X	X	X		X	X	X	X	X	X

235 713 тыс. руб. было направлено в ходе инвестиционной деятельности на приобретение активной части основных средств - машин, оборудования и транспортных средств (графа 4).

Проведем вертикальный и горизонтальный ретроспективный анализ подготовленного отчета о движении денежных средств. Показатели горизонтального анализа приводятся в графах 7, 8, 9 (см. табл. 4.6). За отчетный период сумма поступивших денежных средств составила 13 940 545 тыс. руб. (100%). При этом 55,92% общего валового денежного притока приходится на текущую деятельность (7 795 935 тыс. руб.), менее 1% (32 059 тыс. руб.) — на инвестиционную и 43,85% (6 112 511 тыс. руб.) — на финансовую.

В предыдущем периоде поступление денежных средств в размере 7 529 787 тыс. руб. (100%) было обеспечено на 70,49% (5 307 868 тыс. руб.) текущей деятельностью, на 3,34% (251 318 тыс. руб.) - инвестиционной и на 26,17% (1 970 601 тыс. руб.) - финансовой.

Данные вертикального анализа (графы 10, 11 и 12) позволяют сделать вывод о том, что в отчетном периоде 95,78% валового притока денежных средств от текущей деятельности обеспечено выручкой от продажи товаров (работ, услуг), 0,66% составляет выручка от продажи иного имущества, 3,56% — прочие поступления. Для прошлого года структура валового положительного денежного потока от текущей деятельности выглядит соответственно: 82,29, 0,01 и 17,70%. Существенная доля поступления денежных средств в виде выручки от продажи товаров (продукции, работ, услуг) в течение двух хозяйственных лет свидетельствует о том, что анализируемое предприятие получает доход, как это и должно быть, в первую очередь от своей основной деятельности. Однако высокая доля прочих поступлений в предыдущем периоде (почти 18% текущего и 12,5% общего притока денежных средств) требует более детального анализа их состава (источник информации для внешнего финансового аналитика — раздел II «Расшифровка отдельных денежных потоков» отчета о движении денежных средств).

97,48% притока денежных средств от инвестиционной деятельности в отчетном периоде обеспечено в виде выручки от продажи внеоборотных активов и 2,52% — полученными дивидендами по долгосрочным финансовым вложениям. В предыдущем году соответственно 98,46 и 1,54%.

Положительный денежный поток в финансовой области в течение двух хозяйственных лет на 100% обусловлен ростом заемного капитала.

Отток денежных средств по всем видам деятельности составляет за отчетный год 13 923 006 тыс. руб. (100%). Из них на текущие выплаты приходится наибольшая часть - 55,77% (7 765 227 тыс. руб.), на инвес-

тиционную и финансовую деятельность - соответственно 6,2 (863 458 тыс. руб.) и 38,03% (5 294 321 тыс. руб.). Для предыдущего периода соответственно 81,92 (6 163 591 тыс. руб.), 10,98 (826 350 тыс. руб.) и 7,10% (534 255 тыс. руб.).

Любая определенная организацией финансовая стратегия исходя из выбранной ею нормы прибыли должна быть обеспечена необходимым уровнем денежных потоков. Так, расширение хозяйственной деятельности анализируемой организации в отчетном периоде потребовало увеличения денежных притоков и, следовательно, денежных оттоков по сравнению с предыдущим годом почти в 2 раза (1,85).

Вертикальный анализ показал, что в отчетном периоде (в скобках указаны соответственно данные для предыдущего года) 72,09% (59,12%) всех оттоков денежных средств в ходе текущей деятельности — оплата приобретенных товаров (работ, услуг), 3,91% (1,70%) — оплата труда, включая отчисления в государственные внебюджетные фонды, 12,77% (13,19%) — выданные авансы и денежные средства в подотчет, 1,57% (0,24%) — расчеты с бюджетом по налогам и сборам, 3,52% (3,89%) — выплаченные проценты и дивиденды, 6,14% (21,86%) — прочие выплаты. Последние в связи с их существенной долей в прошлом году (почти 22%) целесообразно проанализировать более детально.

Анализ инвестиционной деятельности свидетельствует о существенной доле в отчетном периоде долгосрочных финансовых вложений — 72,7%. Кроме того, на 27,3% валовой инвестиционный отток обусловлен приобретением активной части основных средств. Для предыдущего периода соответственно 43,4 и 56,6%.

Возврат кредитов и займов составляет 100% отрицательного денежного потока от финансовой деятельности. Заметим, что привлечение займа и кредита в предыдущем и текущем периодах для наращивания производства потребовало изменить структуру валового денежного оттока предприятия. И на их погашение было направлено в отчетном году уже не 7,10% как в предыдущем, а 38% всех выплаченных организацией денежных средств.

В целом валовой денежный приток превышает отток, что обусловило прирост денежных средств за отчетный период на сумму 17 539 тыс. руб., за предыдущий - на 5591 тыс. руб.

В целях получения детальной информации о денежных потоках составим развернутый аналитический отчет о движении денежных средств таким образом, как это было показано ранее в виде табл. 4.5. Результаты оформим в виде табл. 4.7.

Таблица 4.7

Аналитический отчет о движении денежных средств ОАО «Молоко» за отчетный период *(прямой метод)*, тыс. руб.

№ строки	Показатели	Источники и направления использования денежных средств организации	Приток денежных средств	Отток денежных средств
1	2	3	4	5
	Денежные потоки по текущей деятельности			
1	а) Основные виды притоков денежных средств (поступление выручки от продажи, авансы полученные, полученные проценты, дивиденды и т.д.); б) Прочие поступления в ходе обычной текущей деятельности		7 518 499	
2	а) Основные виды оттоков денежных средств (выплаты по счетам поставщиков и подрядчиков, авансы выданные, выплата зарплаты, выплаченные проценты, дивиденды и т.д.); б) Прочие выплаты в ходе обычной текущей деятельности			(7 165 823)
3	Налоговые платежи в бюджет			(122 067)
4	Величина валового денежного потока (ВДП) по обычной текущей деятельности		7 795 935	(7765 227)
5	Величина чистого денежного потока (ЧДП) по обычной текущей деятельности		30 708	
	Чистый денежный поток по чрезвычайной текущей деятельности			
	Неденежные корректирующие статьи по текущей деятельности: а) Переоценка валюты; б) Прочее			
8	Величина чистого денежного потока по текущей деятельности (ЧДПТ)		30 708	
	Денежные потоки по инвестиционной деятельности			
9	Внутренние источники денежных средств в том числе:	32 059		
10	а) Выручка от реализации активов долгосрочного характера использования (деинвестиции) б) Прочее		31252	
11	Внутреннее финансирование организации	96 123		
12	Внутреннее использование денежных средств, в том числе:	(863 458)		
13	а) Приобретение активов долгосрочного характера использования б) Прочее			(863 458)
14	Величина валового денежного потока по обычной инвестиционной деятельности		32 059	863 458)

Окончание табл. 4.7

№ строки	Показатели	Источники и направления использования денежных средств организации	Приток денежных средств	Отток денежных средств
1	2	3	4	5
15	Величина чистого денежного потока по обычной инвестиционной деятельности			831 399)
16	Чистый денежный поток по чрезвычайной инвестиционной деятельности			
17	Неденежные корректирующие статьи по инвести_ионной деятельности: а) Переоценка валюты б) Прочее			
1О	Величина чистого денежного потока по инвестиционной деятельности			(831 399)
19	Суммарный чистый денежный поток по текущей инвестиционной деятельности (FCF)			**(800 691)**
	Денежные потоки по финансовой деятельности			
20	Внешнее использование денежных средств в том числе:	(5 294 321)		
21	Уменьшение величины собственного капитала			(5 294 321)
22	Уменьшение величины заемного капитала			-
23	Излишек/дефицит денежных средств	(6 061 656)		
24	Внешнее финансирование организации	6112 551		
25	Рост собственного капитала			
26	Рост заемного капитала		6 1 12 551	
2/	Величина валового денежного потока по обычной финансовой деятельности		6 1 12 551	(5 294 321)
28	Величина чистого денежного потока по обычной финансовой деятельности		818230	
29	Чистый денежный поток по чрезвычайной финансовой деятельности		—	—
30	Неденежные корректирующие статьи по финансовой деятельности: а) переоценка валюты; б) прочее			
31	Величина чистого денежного потока по финансовой деятельности		818 230	
	Денежные потоки в целом по организации			
32	Величина валового денежного потока по всем видам деятельности		3 940 545	(3 923 006)
33	Величина чистого денежного потока по всем видам деятельности		17539	
34	Денежные средства на начало периода	33 356		
35	Денежные средства на конец периода	50 895		

Проверка сальдо денежных средств на конец периода:

(1) по источникам и направлениям использования денежных средств: 30 708 + 32 059 - - 863 458 - 5 294 321 + 6 112 551 = 17 539;

(2) **в разрезе видов деятельности, т. е. текущей, инвестиционной и финансовой:** 30 708 - 831 399 + 8 182 30 = 17 539.

Сальдо денежных средств на конец периода: 33 356 + 17 539 = 50 895.

Разделы II и III заполняет бухгалтер. Внешнему аналитику такая информация недоступна.

Выполним расчет чистой прибыли (убытка) в чистый денежный поток по текущей деятельности (ЧДПТ) косвенным методом (табл. 4.8).

Таблица 4.8

Аналитический отчет о движении денежных средств ОАО «Молоко» за отчетный период *(косвенный метод)*, тыс. руб

№ строки	Показатели	Приток денежных средств	Отток денежных средств
1	**Активное самофинансирование***, *(752 035)*— в том числе:		—
2	Чистая *прибыль организации*	609 802	
3	Начисленная амортизация по внеоборотным активам: А) основным средствам Б) нематериальным активам	142 233 141 586 647	
4	Прибыль/убыток от реализации внеоборотных активов, ценных бумаг других эмитентов, прочие корректировки	290 672	
5	Скрытое финансирование, *(738 864)* в том числе:		
6	*Инвестиции и дезинвестиции, (894 427) в том числе*	Дезинвестиции 689	Инвестиции (895 116)
	Изменение суммы сырья, материалов и других аналогичных ценностей: А) увеличение Б) снижение		(94 661)
	Изменение объема готовой продукции и товаров для перепродажи отгруженных: А) увеличение Б) снижение		(37 031)
9	Изменение объема незавершенного производства: А) увеличение Б) снижение	689	
10	Изменение расходов будущих периодов: А) увеличение Б) снижение		73
11	Изменение величины НДС по приобретенным ценностям: А) увеличение Б) снижение		(38 883)

Окончание табл. 4.8

№ строки	Показатели	Приток денежных средств	Отток денежных средств
12	Изменение величины краткосрочных финансовых вложений: А)увеличение Б) уменьшение		(348448)
13	Изменение суммы дебиторской задолженности А)увеличение Б) уменьшение		(376 020
14	Финансирование и дефинансирование (*155 563) в том числе*	Финансирование 207 623	Дефинансирование (52 060)
15	Изменение величины задолженности перед поставщиками и подрядчиками: А)увеличение Б) уменьшение	181 245	
16	Изменение величины задолженности по оплате труда: А)увеличение Б) уменьшение	6200	
17	Изменение величины задолженности по налогам и сборам А)увеличение Б) уменьшение	10757	
18	Изменение величины задолженности перед внебюджетными фондами: А)увеличение Б) уменьшение	3721	
19	Изменение суммы прочей кредиторской задолженности: А)увеличение Б) уменьшение		(52 060)
20	Изменение задолженности по авансам полученным: А)увеличение Б) уменьшение	5700	
21	Величина валового денежного потока по текущей деятельности	1 244 268	(947 176)
22	Выплаченные дивиденды		(266 384)
23	Выплаченные проценты		6751)
24	Величина чистого денежного потока по обычной текущей деятельности	30 708	
25	Чистый денежный поток по чрезвычайной текущей деятельности	—	—
26	Величина чистого денежного потока по текущей деятельности	30 708	

* Без учета прибыли (убытка) от реализации внеоборотных активов, так как эта величина не выделена отдельно.

Для анализа такого ОДДС по видам деятельности рассмотрим рис. 4.1.

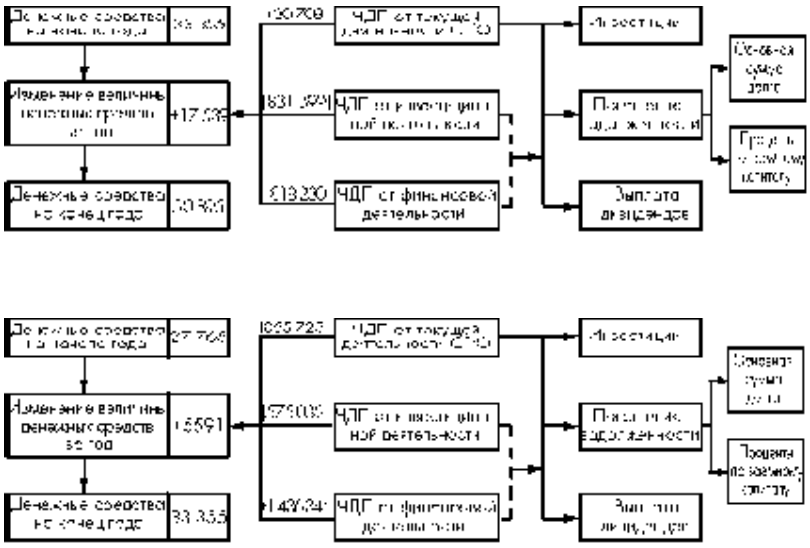


Рис. 4.1. Определение изменения величины денежных средств путем расчета денежных потоков и основные направления использования чистого денежного потока (ЧДП) от текущей деятельности: *а* — отчетный период; *б* — предыдущий период

Данные табл. 4.7 и 4.8 и рис. 4.1а свидетельствуют о том, что увеличение за год денежных средств на 17 539 тыс. руб. произошло за счет положительного чистого денежного потока от текущей деятельности в размере 30 708 тыс. руб., отрицательного чистого денежного потока от инвестиционной деятельности - на сумму 831 399 тыс. руб. и положительного чистого денежного потока от финансовой деятельности - в размере 818 230 тыс. руб. Структуру валовых денежных потоков по каждому виду деятельности мы рассмотрели выше.

Аналогичные расчеты проведены для предыдущего года. Результаты представлены в табл. 4.7а и 4.8а.

Наибольший же интерес для финансового аналитика, изучающего денежные потоки, представляет информация о возможности организации за счет чистого денежного потока по текущим операциям (ЧДПТ) обеспечить будущие выплаты по основной деятельности (прежде всего

Таблица 4.7а

Аналитический отчет о движении денежных средств ОАО «Молоко» за отчетный период *(прямойметод)*, тыс. руб.

№ строки	Показатели	Источники и направления использования денежных средств организации	Приток денежных средств	Отт денежных средств
1	2	3	4	5
	Денежные потоки по текущей деятельности			
1	а) Основные виды притоков денежных средств (поступление выручки от продажи, авансы полученные, полученные проценты, дивиденды и т.д.) б) Прочие поступления в ходе обычной текущей деятельности		4 368 533	
2	а) Основные виды оттоков денежных средств (выплаты по счетам поставщиков и подрядчиков, авансы выданные, выплата зарплаты, выплаченные проценты, дивиденды и т.д.) б) Прочие выплаты в ходе обычной текущей деятельности			(4 801 659)
3	Налоговые платежи в бюджет			(15033)
4	Величина валового денежного потока (ВДП) по обычной текущей деятельности		0 80/ 000	(6 163 591)
5 6	Величина чистого денежного потока (ЧДП) по обычной текущей деятельности Чистый денежный поток по чрезвычайной текущей деятельности		-	(855 723)
	Неденежные корректирующие статьи по текущей деятельности: а) Переоценка валюты б) Прочее			
8	Величина чистого денежного потока по текущей деятельности (ЧДПТ)			(855 723)
	Денежные потоки по инвестиционной деятельности			
9	Внутренние источники денежных средств в том числе:	251 318		
10	а) Выручка от реализации активов долгосрочного характера использования (деинвестиции) б) Прочее		247 456	
11	Внутреннее финансирование организации	(576 640)		
12	Внутреннее использование денежных средств, в том числе:	(826 350)		
13	а) Приобретение активов долгосрочного характера использования б) Прочее			(826 350)
14	Величина валового денежного потока по обычной инвестиционной деятельности		251 318	826 350)

Окончание табл. 4.7а

№ строки	Показатели	Источники и направления использования денежных средств организации	Приток денежных средств	Отток денежных средств
1	2	3	4	5
15	Величина чистого денежного потока по обычной инвестиционной деятельности			(575 032)
16	Чистый денежный поток по чрезвычайной инвестиционной деятельности			
17	Неденежные корректирующие статьи по инвестиционной деятельности: а) Переоценка валюты б) Прочее			
10	Величина чистого денежного потока по инвестиционной деятельности			(575 032)
19	Суммарный чистый денежный поток по текущей и инвестиционной деятельности (FCF)			1 430 755
	Денежные потоки по финансовой деятельности			
20	Внешнее использование денежных средств в том числе:	(534 255)		
21	Уменьшение величины собственного капитала			
22	Уменьшение величины заемного капитала			(534 255)
23	Излишек/дефицит денежных средств	(1 937 245)		
24	Внешнее финансирование организации	1 970 601		
25	Рост собственного капитала		-	
26	Рост заемного капитала		1 970 601	
2/	Величина валового денежного потока по обычной финансовой деятельности		1 970 601	534 255)
28	Величина чистого денежного потока по обычной финансовой деятельности		1 436 346	
29	Чистый денежный поток по чрезвычайной финансовой деятельности		—	—
30	Неденежные корректирующие статьи по финансовой деятельности: а) переоценка валюты: б) прочее		-	-
31	Величина чистого денежного потока по финансовой деятельности		1 436 346	
	Денежные потоки в целом по организации			
32	Величина валового денежного потока по всем видам деятельности		7 529 787	7 524 196
33	Величина чистого денежного потока повсем видам деятельности		5 591	
34		27 765		
35	Денежные средства на конец периода	33 356		

Проверка сальдо денежных средств на конец периода

Изменение величины денежных средств за отчетный период:

1) **по источникам и направлениям использования денежных средств**: -855 723 + 251 318 - -826 350 - 534 255 + 1 970 601 = 5591;

2) **в разрезе видов деятельности, т.е. текущей, инвестиционной и финансовой**: -855 723 - -575 032+ 1436 346 = 5591.

Сальдо денежных средств на конец периода: 27 765 + 5591 = 33 356.

Таблица 4.8а

Аналитический отчет о движении денежных средств ОАО «Молоко» за отчетный период *(косвенный метод)*, тыс. руб

№ строки	Показатели	Приток денежных средств	Отток денежных средств
1	**Активное самофинансирование**, *(43 121)* в том числе:		—
2	*Чистая прибыль организации*	343 648	
3	Начисленная амортизация по внеоборотным активам: А) основным средствам Б) нематериальным активам	87 567 87 421 146	
4	Прибыль/убыток от реализации внеоборотных активов, ценных бумаг других эмитентов, прочие корректировки		852 874)
5	**Скрытое финансирование**, *(194 359)* в том числе:		
6	*Инвестиции и дезинвестиции, (468 824) в том числе*:	Дезинвестиции	Инвестиции (468 824)
	Изменение суммы сырья, материалов и других аналогичных ценностей: А)увеличение Б) снижение		264 983
	Изменение объема готовой продукции и товаров для перепродажи и отгруженных: А)увеличение Б) снижение		(3 797)
9	Изменение объема незавершенного производства: А)увеличение Б) снижение		369)
10	Изменение расходов будущих периодов: А)увеличение Б) снижение		(191)
11	Изменение величины НДС по приобретенным ценностям: А)увеличение Б) снижение		(15 345)
12	Изменение величины краткосрочных финансовых вложений: А)увеличение Б) уменьшение		(97 456)

Окончание табл. 4.8а

№ строки	Показатели	Приток денежных средств	Отток денежных средств
13	Изменение суммы дебиторской задолженности: А)увеличение Б) уменьшение		([illegible])
14	*Финансирование и дефинансирование, (274 465) в том числе:*	Финансирование 274 465	Дефинансирование
15	Изменение величины задолженности перед поставщиками и подрядчиками: А)увеличение Б) уменьшение	168 906	
16	Изменение величины задолженности по оплате труда: А)увеличение Б) уменьшение	13 984	
17	Изменение величины задолженности по налогам и сборам А)увеличение Б) уменьшение	13 767	
18	Изменение величины задолженности перед внебюджетными фондами: А)увеличение Б) уменьшение	5 936	
19	Изменение суммы прочей кредиторской задолженности: А)увеличение Б) уменьшение	65 370	
20	Изменение задолженности по авансам полученным: А)увеличение Б) уменьшение	6 502	
21	Величина валового денежного потока по текущей деятельности	705 680	(1 321 698)
22	Выплаченные дивиденды, проценты		(239 705)
23	Величина чистого денежного потока по обычной текущей деятельности		
24	Чистый денежный поток по чрезвычайной текущей деятельности		
25	Величина чистого денежного потока по текущей деятельности		

* Без учета прибыли (убытка) от реализации внеоборотных активов, так как эта величина отдельно не выделена.

для пополнения оборотных средств), инвестиции в долгосрочные активы, выплату дивидендов собственникам) (см. рис. 4.1).

Именно поэтому чистый денежный поток от текущей деятельности является одним из важнейших внутренних источников финансирования организации и составляющей всех «денежных» показателей.

Положительный чистый поток денежных средств в результате *операционной (текущей) деятельности* (ЧДПТ), характеризуя степень самофинансирования организации, является предпосылкой гарантии стабильности ее существования в долгосрочной перспективе.

В результате текущей деятельности может быть получен и отрицательный ЧДПТ, т. е. чистый отток денежных средств. Он покрывается за счет сокращения инвестиционных вложений и/или источников внешнего финансирования.

Отдельное рассмотрение денежных потоков в *инвестиционной области* деятельности дает представление об инвестиционной политике, в том числе и о размере тех инвестиций, с помощью которых будут достигнуты будущие поступления денежных средств и их выплаты. Кроме того, можно выявить приток денежных средств за счет сокращения инвестиций (дезинвестиций) путем высвобождения финансовых средств, омертвленных в отдельных видах имущества.

Изучение *финансовой области* позволяет проанализировать финансовую политику и возможности организации. Финансовому менеджеру следует иметь в виду, что финансирование представляет собой сначала приток денежных средств, но в будущем (как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе) - денежный отток.

Анализ ОАО «Молоко» показал, что сформированный в отчетном году положительный ЧДПТ в размере 30 708 тыс. руб., уже учитывающий инвестиции текущего периода в оборотные активы, был полностью направлен на покрытие дефицитного чистого денежного потока от инвестиционной деятельности. Суммарный же чистый денежный поток по текущей и инвестиционной деятельности - Free Cash Flow (FCF), представляющий собой резерв для свободы действий организации при принятии в перспективе не только финансовых решений, но и будущих инвестиций в оборотные и внеоборотные активы - составил отрицательную величину 800 691 тыс. руб. Образовавшийся дефицит денежных средств был покрыт за счет роста заемного капитала и в целом за счет чистого денежного потока от финансовой деятельности в размере 818 230 тыс. руб.

Структура ОДДС для прошлого года имеет следующий вид (см. рис. 4.1б):

- денежные средства на начало периода — 27 765 тыс. руб.;
- абсолютное изменение денежных средств за период — 5591 тыс. руб.; ЧДПТ = (855 723) тыс. руб.; чистый денежный поток от инвестиционнной деятельности (ЧДПИ) = (575 032) тыс. руб.; чистый денежный поток от финансовой деятельности (ЧДПФ) = = +1436 346 тыс. руб.;
- денежные средства на конец прошлого периода — 33 356 тыс. руб.

Это означает, что в предыдущем году у организации вследствие дефицитности ее ЧДПТ не было внутреннего источника самофинансирования. Величина суммарного чистого денежного потока от текущей и инвестиционной деятельности (FCF) составила (1 430 755 тыс. руб.), и организация была вынуждена привлечь внешние источники финансирования.

Данные табл. 4.7 и 4.8 дают возможность проанализировать ОДДС не только по видам деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой, но и в разрезе внешних и внутренних источников и направлений использования денежных средств. В целом это позволяет в ходе анализа ОДДС оценить, с одной стороны, способность организации создавать денежные средства и их эквиваленты и, с другой - ее потребности в их использовании.

Общий объем внутренних источников финансирования за отчетный период составил 96 123 тыс. руб. Структура внутренних источников анализируемой организации по данным табл. 4.7 свидетельствует о том, что одним из основных источников для нее является реализация внеоборотных активов 32,5% = (31 252 / 96 123 х 100).

Доля чистого денежного потока от текущей деятельности в анализируемом периоде составила 31,95% = (30 708 / 96 123 х 100).

При оценке структуры внутреннего финансирования следует помнить о том, что дезинвестиции (реализация внеоборотных активов) не должны доминировать в общей сумме внутреннего финансирования. Сокращение капвложений снижает будущий финансово-производственный потенциал любой организации. Целесообразна продажа только излишних или морально и физически устаревших долгосрочных активов. Поэтому в динамике доля дезинвестиций не должна быть постоянно высокой и доминирующей. Еще 34,7% (33 356 / 96 123 х 100) приходится на имеющиеся в наличии на начало отчетного периода денежные средства. Безусловно, организации следует оценить оптимальный остаток денежных средств в кассе и на банковских счетах и уделить особое внимание росту доли ЧДПТ во внутреннем финансировании.

За отчетный год величина денежных средств и эквивалентов денежных средств изменилась на 17 539 тыс. руб. Данные табл. 4.7 и 4.8 показывают, что в разрезе источников финансирования это изменение было связано с ростом размера внутренних источников финансирования — на 62 767 тыс. руб. (30 708 + 32 059), внутреннего использования денежных средств в виде инвестиций во внеоборотные активы - на 863 458 тыс. руб., внешнего использования денежных средств - на 5 294 321 тыс. руб. и внешних источников финансирования - на 6 112 551 тыс. руб.

Для анализа динамики изменения величины внешних и внутренних источников, а также выявления дефицита (излишка) денежных средств за предыдущий период был составлен аналитический отчет о движении денежных средств прямым и косвенным методами (см. табл. 4.7а и 4.8а).

Превышение текущих оттоков (6 163 591 тыс. руб.) над текущими притоками (5 307 868 тыс. руб.) привело к дефицитности ЧДПТ (-855 723 тыс. руб.). Таким образом образовалась отрицательная величина внутреннего финансирования (-576 640 тыс. руб.). Денежные средства, проинвестированные во внеоборотные активы и долгосрочные финансовые вложения (соответственно 6,22% и 4,77% всех оттоков денежных средств), а также погашение займа и кредита (внешнее использование денежных средств на сумму 534 255 тыс. руб.) привели в целом к дефицитности денежных средств на 1 937 245 тыс. руб. Организацией привлечено дополнительно заемных средств на сумму 1 970 601 тыс. руб.

Таким образом, за предыдущий период прирост денежных средств на 5591 тыс. руб. был обусловлен ростом внешних источников на 1 970 601 тыс. руб., снижением внутренних источников на 604 405 тыс. руб. (-855 723 + + 251 318), внутренним использованием на 826 350 тыс. руб. и внешним использованием на 534 255 тыс. руб. (см. табл. 4.7а и 4.8а).

Позитивным является то, что большая часть денежных притоков по текущей деятельности в отчетном году (53,56%) обеспечивается поступлением выручки от продажи товаров (продукции, работ, услуг). Для прошлого года этот показатель составлял также более 50% (4 367 851 / 7 529 787 х 100 = 58,01%). Если в динамике удельный вес этой статьи останется высоким с тенденцией роста, а размер дезинвестиций от продажи внеоборотных активов не будет составлять значительную долю во внутренних источниках финансирования, то можно считать, что организация сможет обеспечить стабильное внутреннее финансирование, что существенно повышает ее будущую финансовую устойчивость.

Дальнейшим этапом анализа ОДДС является расчет и анализ финансовых коэффициентов на базе величины чистого денежного потока от текущей деятельности.

Прежде всего следует оценить «качество» чистого денежного потока от текущей деятельности.

Оценка «качества» ЧДПТ проводится на базе анализа его структуры. Для этого чистая прибыль (убыток) пересчитывается в чистый денежный поток от текущей деятельности (см. табл. 4.8).

Значительная доля скрытых финансовых источников требует дополнительного анализа их состава и структуры. Углубленный анализ по-

казывает, что в отчетном периоде для частичного финансирования роста текущих активов в размере 894 427 тыс. руб. (учет их изменения за отчетный период осуществляется при расчете непосредственно ЧДПТ) организации потребовалось увеличить кредиторскую задолженность, не принимая во внимание краткосрочные кредиты и займы, на сумму 155 563 тыс. руб. В том случае, если кредиторская задолженность не просрочена, не предусматривает уплату штрафных санкций и не ведет к возникновению процедуры банкротства в течение заданного периода, допустимо на определенном отрезке времени приравнивать ее к внутренним (собственным) источникам средств организации. И так же, как в случае определения коэффициента промежуточного покрытия и коэффициента покрытия, необходим анализ «качества» принимаемой в расчет дебиторской задолженности, чтобы устранить влияние сомнительных долгов, так и для оценки «качества» ЧДПТ следует тщательно изучить кредиторскую задолженность на предмет определения сроков ее взыскания и предусмотренных по ней штрафов и пеней за несвоевременную уплату.

Структуру источников активного самофинансирования организации полезно изучить за ряд отчетных периодов, что позволит корректнее оценить «качество» ЧДПТ и, соответственно, перспективы дальнейшего развития организации. Уже предварительный анализ отчета о движении денежных средств за текущий период позволяет выявить, что организация использует прежде всего источники активного самофинансирования, обеспеченные на 81,09% (609 802 / 752 035 х 100) чистой прибылью и на 18,91% (142 233 / 752 035 х 100) - начисленной амортизацией по внеоборотным активам.

Для прошлого года структура соответственно 79,69% (343 648 : : 431 215 х 100) и 20,31% (87 567 / 431 215 х 100). Однако величины активного самофинансирования 431 215 тыс. руб. оказалась недостаточно, чтобы скомпенсировать отрицательную величину скрытых финансовых источников (194 359 тыс. руб.) и прочих корректировок (852 874 тыс. руб.). Последние существенно влияют на величину дефицитного ЧДПТ (855 723 тыс. руб.) и должны быть детально проанализированы.

И наконец, для оценки «качества» ЧДПТ рассчитаем и проанализируем показатели «качества» прибыли и доли амортизационных отчислений в ЧДПТ.

$$\text{Показатель «качества» прибыли} = \frac{\text{ЧДПТ}}{\text{Чистая прибыль}}.$$

Показатель «качества» прибыли в отчетном году = 30 708 / 609 802 = = 0,0504 выявляет существенное расхождение величины чистой прибы-

ли и ЧДПТ: на каждый рубль показанной в отчете о прибылях и убытках прибыли предприятие получало лишь 5 коп. ЧДПТ.

Для предыдущего года данный показатель составляет 2,49 (-855 723 : : 343 648). Таким образом, при сложившейся структуре финансирования и интенсивности использования денежных средств организации для обеспечения положительного ЧДПТ требуется чистой прибыли в 2,5 раза больше, чем она имеет.

$$\text{Доля амортизационных отчислений в ЧДПТ} = \frac{\text{Амортизационные отчисления}}{\text{ЧДПТ}}$$

По данным отчетного года доля амортизационных отчислений в ЧДПТ =142 233 / 30 708 = 4,63. По данным предыдущего года этот показатель равен -0,10 (87 567 / -855 723). Значит, амортизационные отчисления лишь на 10% могут скомпенсировать дефицитный ЧДПТ. Эта статья не должна доминировать в структуре ЧДПТ.

Совместное рассмотрение двух вышеуказанных показателей свидетельствует о том, что как в отчетном, так и в предыдущем периоде неамортизационные отчисления являются главной причиной отличия ЧДПТ от чистой прибыли.

В табл. 4.9 финансовые показатели, рассчитанные на базе денежных потоков, сведены по группам, и есть возможность проанализировать их динамику за два хозяйственных года.

Приведем расчет и проанализируем последовательно выделенные группы финансовых показателей.

Таблица 4.9

Финансовые показатели, рассчитанные на базе денежных потоков

Показатели	Прошедший период	Отчетный период	Измен.
1	2	3	4
1. **Показатели ликвидности**			
1.1. **Коэффициент платежеспособности** (1)	1,004	1,004	0 0
1 .2. **Коэффициент платежеспособности** (2	1,001	1,001	0
1 .3. **Интервал самофинансирования** (1), **дни**	32 01	47,15	+ 15,14
1.4. **Интервал самофинансирования** (2), **дни**	17,16	24,41	+7,25
1.5. **Коэффициент покрытия обязательств притоком денежных средств (коэффициент Бивера)**	0,515	0,458	-0,057
1.6. **Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств притоком денежных средств**	0,658	0,507	-0,1 51
1.7. **Покрытие процента**	-	23,6	-

Окончание табл. 4.9

Показатели	Прошедший период	Отчетный период	Измен.
1	2	3	4
1.8. Потенциал самофинансирования	-4,7	0,19	
1.9. Динамичный показатель степени задолженности, лет (раз)	0 98	53,5	
1.10. Динамичный показатель степени задолженности%нетто, лет (раз	-	51,8	
1.11. Потенциал задолженности, лет (раз)	-	38 8	
1.12. Коэффициент покрытия дивидендов I1		1.12	
1.13. Коэффициент покрытия дивидендов II		1,12	
2. Инвестиционные показатели			
2.1. Коэффициент реинвестирования денежных средств, %	0	100	-
2.2. Степень покрытия инвестиционных вложений	-	0,036	-
2.3. Степень покрытия чистых инвестиций	-	0,037	
2.4. Степень финансирования инвестиций%нетто	3,30	27,6	+23,4
3. Показатели финансовой политики предприятия			
3.1 . а) Соотношение величины внутреннего и внешнего финансирования *		0,005	
б) Соотношение величины внутреннего и внешнего финансирования **		0,016	
3.2. Доля собственных источников внешнего финансирования в общей сумме внешнего финансирования, %			
3.3. Доля заемных источников внешнего финансирования в общей сумме внешнего финансирования, %	100	100	
3.4. Соотношение собственных и заемных источников внешнего финансирования, %	—	—	—
4. Показатель «качества» выручки от продажи товаров (работ, услуг)	0,7917	0,8756	+0,0839
5. Показатели рентабельности капитала			
5.1 . Рентабельность всего капитала, %	-	0,8766	-
5.2. Рентабельность собственного капитала, %	-	1,67	-
6. Доля ЧДПТ в выручке от продажи товаров (продукции, работ, услуг), %		0,43	

* К внутренним источникам финансирования относится только ЧДПТ.

** К внутренним источникам финансирования относятся: ЧДПТ, денежные средства на начало отчетного периода, дезинвестиции и иные положительные инвестиционные потоки (выручка от продажи долгосрочных финансовых вложений, доходы от этих вложений, поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям).

1. **Показатели ликвидности. Анализ финансовых коэффициентов ликвидности, для повышения обоснованности оценки реальной платежеспособности организации, полезно дополнить расчетом следующих показателей. Используем данные двух хозяйственных лет: отчетного (отч.) и предыдущего (пр.).**

7 524 196

1.1. **Коэффициент платежеспособности** (1) = $\frac{\text{ДС}_{\text{нп}} + \text{Приток ДС за период}}{\text{Отток ДС за период}}$

где ДСнп - величина денежных средств на начало периода.

Коэффициент платежеспособности $(1)_{отч}$ = 1,004 = $\frac{33356+13\,940\,545 - 13\,973\,901}{13\,923\,006}$ = $\frac{13\,923\,006}{13\,923\,006}$

Коэффициент платежеспособности $(1)_{пр}$ = 1,004 = $\frac{27\,765 + 7\,529\,787}{\text{-----}}$.

1.2. **Коэффициент платежеспособности** (2) = $\frac{\text{Приток ДС за период}}{\text{Приток ДС за период}}$

Коэффициент платежеспособности $(2)_{отч}$ = 1,001 = $\frac{13\,940\,545}{13940545 - 13\,923\,006}$

Коэффициент платежеспособности $(2)_{пр}$ = 1,001 = 7

Коэффициент платежеспособности (1) дает нам возможность определить, сможет ли организация обеспечить за определенный период выплаты денежных средств за счет остатка денежных средств на счетах, в кассе и их притоков за тот же период. Очевидно, что для обеспечения платежеспособности предприятия необходимо, чтобы этот коэффициент был не менее 1. Анализ показал, что он составлял 1,004. Значения коэффициентов платежеспособности свидетельствуют о достаточном количестве денежных средств, чтобы обеспечить требуемые выплаты. Однако у организации нет возможности повысить платежи даже на 1%.

1.3. **Интервал (длительность) самофинансирования** (1) =

$$\frac{\text{ДС} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность}}{\text{Среднедневной расход ДС}}.$$

В расчете принимают участие средние величины.

$$\text{Среднедневной расход ДС} = \frac{\text{Себестоимость продаж} + \text{Коммерческие расходы} + \text{Управленческие расходы} - \text{Амортизация}}{n},$$

где n = 30 дней, если период – месяц;
n = 90 дней, если период – квартал;
n = 360 дней, если период – год.

Интервал самофинансирования $(1)_{отч}$ =

$$\frac{(33\,356 + 50\,695)/2 + (211\,839 - 560\,267)/2 + (210\,938 - 586\,956)/2}{5\,373\,764 + 263\,401 + 800\,565 - 142\,233} \cdot 360 =$$

$$= \frac{627\,136{,}5}{6\,315\,497} \cdot 360 = 47{,}15 \text{ дня}.$$

Интервал самофинансирования $(1)_{пр}$ =

$$\frac{(27\,765 + 33\,356)/2 + (114\,383 + 211\,839)/2 + (124\,255 + 210\,938)/2}{3\,716\,532 + 90\,715 + 343\,040 - 87\,567} \cdot 360 =$$

$$\approx 4\,062\,720 \cdot 361\,268 \cdot 360 = 32{,}01 \text{ дня.}$$

1.4. **Интервал (длительность) самофинансирования** (2) =

$$\frac{\text{ДС + Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Среднедневной расход ДС}}$$

Интервал самофинансирования $(2)_{отч}$ =

$$\frac{(33\,356 + 50\,895)/2 + (211\,839 + 560\,287)/2}{5\,373\,764 + 283\,401 + 800\,565 - 142\,233} = \frac{428\,188{,}5}{6315497}$$

Интервал самофинансирования $(2)_{пр}$ =

$$\frac{(27765 + 33356)/2 + (114383 + 211839)/2}{3716532 + 90715 + 343040 - 87567} = \frac{193671{,}5}{4062720} \cdot 360 \text{ дня.}$$

Данные табл. 4.9 свидетельствуют о том, что анализируемая организация сможет бесперебойно осуществлять текущую деятельность за счет поступления денежных средств за ранее отгруженную продукцию. Такой период самофинансирования (1) составлял от 32 до 47 дней. Следовательно, организация в течение двух лет была в состоянии вести основную деятельность только за счет имеющихся в наличии денежных активов и за счет поступления денежных средств за ранее отгруженные товары в течение от одного до полутора месяцев.

1.5. Коэффициент Бивера = $\frac{\text{Чистая прибыль + Амортизация}}{\text{Долгосрочные и краткосрочные обязательства}}$

Коэффициент Бивера$_{отч}$ = $\frac{609\,802 \quad 142\,233}{1\,642\,312{,}5} = 0{,}458.$

Коэффициент Бивера$_{пр}$ = $\frac{343\,648 + 87\,567}{837\,475} = 0.515.$

где цифры 1 642 312,5 и 837 475 - средняя величина краткосрочных и долгосрочных обязательств соответственно в отчетном и предыдущем периодах.

Коэффициент Бивера считается достаточно представительным показателем платежеспособности. Он рассчитывается по потоку денежных

средств (сумма чистой прибыли и амортизации в числителе показателя), но не учитывает, к сожалению, изменение дебиторской задолженности как фактора, влияющего на приток денежных ресурсов. Коэффициент Бивера для анализируемой организации составлял 0,458 - 0,515. Таким образом, в течение двух лет притоком денежных средств может быть покрыто около половины общей суммы краткосрочных и долгосрочных обязательств. Исследования Бивера показали, что для благополучных компаний такой показатель находится в пределах 0,4 - 0,45.

1.6. Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств притоком денежных средств $= \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$.

Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств притоком денежных средств $_{\text{отч}} = \frac{609\,802 + 142\,283}{1\,482\,214} = \frac{752\,085}{1\,482\,214} = 0{,}507.$

Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств притоком денежных средств $_{\text{пр}} = \frac{343\,648 \quad 87\,567}{655\,203} = 0{,}658.$

1.7. Покрытие процентов (под процентом понимается цена пользования заемными финансовыми средствами):

$$\text{Покрытие процентов} = \frac{\text{ЧДПТ перед выплатой процентов и налогов}}{\text{Сумма выплачиваемых процентов}}.$$

Данный показатель дополняет традиционно рассчитываемый показатель покрытия процентов (прибыль до уплаты процентов и налогов: расходы по выплате процентов). Он позволяет понять, сколько можно осуществить выплат процентов за счет ЧДПТ и до какой степени мог бы снизиться ЧДПТ без ущерба исполнения обязательств перед контрагентом по выплате процентов за использование его средств. Нередко прибыль по форме № 2 годовой отчетности превышает размер процентов по кредиту в несколько раз, но отрицательный ЧДПТ не позволяет, тем не менее, за счет собственных источников покрыть финансовые расходы по привлечению заемных средств.

$$\text{Покрытие процентов}_{\text{отч}} = \frac{159\,526}{6751} = 23{,}6.$$

Как видим, организация имеет в отчетном периоде уже достаточно собственных средств для оплаты процентов.

1.8. Возможности покрытия долгосрочной кредиторской задолженности характеризует потенциал самофинансирования.

$$\text{Потенциал самофинансирования}^{1} = \frac{\text{ЧДПТ}}{\text{Долгосрочная кредиторская задолженность}}$$

$$\text{Потенциал самофинансирования}_{\text{отч}} = \frac{30\,708}{160\,098,5} = 0,19,$$

где 160 098,5 - средняя величина долгосрочных обязательств в отчетном периоде.

$$\text{Потенциал самофинансирования}_{\text{пр}} = \frac{-855\,723}{182\,272} = -4,70,$$

где 182 272 - средняя величина долгосрочных обязательств в предыдущем периоде.

Следовательно, организация в отчетном году могла погасить за счет внутреннего источника финансирования (ЧДПТ) 19 коп. из каждого рубля долгосрочной кредиторской задолженности, в то время как в предыдущем - ни одной копейки.

1.9. Динамичный показатель степени задолженности равен:

$$\frac{\text{Кредиты + Займы + Кредиторская задолженность}}{\text{ЧДПТ после выплаты дивидендов, процентов и налогов}}.$$

Этот коэффициент характеризует степень погашения задолженности по уплате основной суммы долга, поскольку стабильность работы предприятия в перспективе зависит от способности не только уплачивать проценты, но и возвращать основную сумму долга; определяет степень зависимости организации от ее кредиторов; отражает число периодов (например, лет), по истечении которых за счет ЧДПТ, т. е. за счет собственных сил (причем без привлечения имеющихся денежных средств), будут полностью погашены долги. Под долгами может пониматься вся сумма займов, кредитов и кредиторской задолженности или только краткосрочные пассивы. При расчете этого коэффициента ЧДПТ очищается от чрезвычайных (редких) притоков (оттоков) денежных средств, иначе нельзя считать ЧДПТ равным по величине от периода к периоду. Чем меньше показатель степени задолженности, тем предприятие считается более ликвидным. Для кредитора этот коэффициент определяет риск кредитования.

$$\text{Динамичный показатель степени задолженности}_{\text{отч}} = \frac{1\,642\,812,5}{30\,708} = 53,5 \text{ года.}$$

$$\text{Динамичный показатель степени задолженности}_{\text{пр}} = \frac{837\,475}{-855\,723} = -0,98 \text{ года.}$$

---

[1] За минусом выплаченных дивидендов, если они отражаются в ОДДС как финансовый отток денежных средств.

Динамичный показатель степени задолженности по данным табл. 4.9 свидетельствует о том, что отрицательные значения ЧДПТ в предшествующий период не позволяли организации за счет собственных источников погасить основную сумму долга. Однако к концу отчетного года этот показатель достиг 53,5 года. Это означает, что общая сумма задолженности организации к этому моменту более чем в 53,5 раза превышала величину ЧДПТ. Если бы ЧДПТ полностью использовался в будущем на погашение задолженности, которая не росла бы к тому же год от года, то с учетом сформированного на конец отчетного года размера ЧДПТ организации потребовалось бы около 53,5 года, чтобы ее полностью погасить. Таким образом, на конец отчетного периода риск кредиторов несколько снизился. Отметим, что в Германии, например, в «Руководстве по кредитованию» (1992) было определено, что немецкие фирмы должны обеспечивать покрытие своих долгов максимально за 7 лет, чтобы обеспечить достаточный потенциал кредитоспособности. Однако некоторые немецкие предприятия устанавливают для данного показателя свои собственные, более жесткие нормативы. Например, для предприятий фирм Bayer и BASF установлен норматив 3,5 года.

1.10. Если на погашение долга направляют имеющиеся в запасе денежные средства, то рассчитывают показатель степени задолженности-нетто:

$$\frac{\text{Кредиты + Займы + Кредиторская задолженность – Денежные средства}}{\text{ЧДПТ после выплаты дивидендов, процентов и налогов}}.$$

Для отчетного периода этот показатель равен

$$51{,}8 \text{ года } \left(\frac{1\,642\,312{,}5 - 50\,895}{30\,708} = \frac{1\,591\,417{,}5}{30\,708}\right).$$

Таким образом, если для погашения своей задолженности организация направляет все имеющиеся на счетах и в кассе денежные средства, что на практике редко случается, то срок погашения можно сократить на 1,7 года (с 53,5 до 51,8 года). Как и предыдущий показатель, он является своего рода индикатором и используется в анализе денежных потоков в динамике и для сравнения организаций между собой.

1.11. По аналогии со статичным коэффициентом промежуточного покрытия для погашения задолженности перед кредиторами можно условно привлечь и краткосрочную дебиторскую задолженность. Такой дополнительный источник финансирования позволил бы в 1,4 раза (почти на 15 лет) снизить срок погашения долгов:

$$\text{Потенциал задолженности} = \frac{\text{Кредиты + Займы + Кредиторская задолженность – Денежные средства – Краткосрочная дебиторская задолженность}}{\text{ЧДПТ после выплаты дивидендов, процентов и налогов}}$$

$$\text{Потенциал задолженности} = \frac{1\,642\,312{,}5 - 50\,895 - 398\,948}{30\,708} = 38{,}8 \text{ лет}.$$

где 398 948 - средняя величина краткосрочной дебиторской задолженности в отчетном периоде.

1.12. Для того чтобы получить представление о том, в какой мере предприятие способно отвечать по своим обязательствам перед собственниками капитала по выплате дивидендов исходя из достигнутого финансово-хозяйственного результата по текущей деятельности, рассчитывают коэффициент покрытия дивидендов I по всем видам акций:

$$\text{Коэффициент покрытия дивидентов I по всем видам акций} = \frac{\text{ЧДПТ перед выплатой дивидендов и после уплаты налогов и процентов}}{\text{Общая сумма дивидентов к выплате}}.$$

У анализируемого предприятия расчет данного показателя в отчетном периде имеет вид: 297 092 / 266 384 = 1,12. Таким образом, можно заключить, что анализируемое предприятие располагает средствами для выплаты дивидендов.

1.13. Этот показатель, приобретающий особое значение для собственников капитала предприятия, может быть рассчитан как для общей суммы выплачиваемых дивидендов, так и для дивидендов по определенным категориям акций, например для обыкновенных:

$$\text{Коэффициент покрытия дивидендов II} = \frac{\text{ЧДПТ перед выплатой дивидендов и после уплаты налогов и процендов}}{\text{Сумма дивидентов к выплате по обыкновенным акциям}}.$$

У анализируемого предприятия значение данного показателя соответствует величине предыдущего коэффициента.

Показатели покрытия дивидендов рассчитывают на основе ЧДПТ, определенного по данным годового отчета предприятия. Если его дивидендная политика стабильна, для расчета этих показателей можно использовать текущие данные о выплачиваемых дивидендах. В противном случае нужно исходить из прогнозируемых данных о будущих выплатах дивидендов.

В целом динамика «денежных» показателей ликвидности выявила финансовую зависимость данной организации от внешних источников

финансирования и необходимость отслеживания показателей потенциальных сроков погашения ее долгов. При отсутствии просроченной задолженности и неуклонном росте в течение хозяйственного года ЧДПТ можно предположить, что у анализируемой организации не снизятся возможности для самофинансирования и она будет способна своевременно осуществлять текущие платежи.

2. Инвестиционные показатели. Динамика инвестиционных показателей особенно важна, так как интенсивность капитальных вложений различается год от года.

2.1. Особый интерес представляет показатель, характеризующий степень участия ЧДПТ в покрытии дефицитного чистого денежного потока от инвестиционной деятельности (ЧДПИ):

$$\text{Коэффициент реинвестирования денежных средств} = \frac{\text{ЧДПИ}}{\text{Ч}}$$

Если ЧДПИ > 0, то это означает, что все инвестиционные вложения во внеоборотные активы организация осуществила за счет дезинвестиций и иных положительных инвестиционных потоков (выручки от продажи долгосрочных финансовых вложений, доходов от этих вложений, поступления денежных средств от погашения займов, предоставленных другим организациям). В этом случае расчет коэффициента реинвестирования денежных средств не проводится.

В отчетном периоде расчет коэффициента показывает, что имеет место 100%-е реинвестирование ЧДПТ. В прошлом же периоде он был равен нулю.

Многократное превышение дефицитного ЧДПИ над ЧДПТ говорит о том, что при полном использовании (реинвестировании) средств от текущей деятельности покрытие оттока денежных средств от инвестиционной деятельности осуществлялось в основном за счет внешнего финансирования.

2.2. Способность предприятия осуществлять инвестиции, не привлекая внешних источников финансирования, отражает показатель степени покрытия инвестиционных вложений:

$$\text{Степень покрытия инвестиционных вложений} = \frac{\text{ЧДПТ}}{\text{Общая сумма инвестиций}}$$

Степень покрытия инвестиционных вложений в отчетном периоде составила 0,036 (30 708 / 863 458) .

Таким образом, в отчетном году лишь 3,6% осуществленных инвестиций во внеоборотные активы было профинансировано за счет ЧДПТ.

2.3. Когда для оценки возможностей финансирования инвестиционных вложений используется приток денежных средств от сокращения прежних инвестиций, т. е. дезинвестиции (например, от продажи оборудования), то можно рассчитать степень покрытия чистых инвестиций (инвестиций-нетто):

$$\text{Степень покрытия чистых инвестиций (инвестиций-нетто)} = \frac{\text{ЧДПТ}}{\text{Инвестиции-нетто}}$$

Степень покрытия инвестиций-нетто: 30 708 / (863 458 - 31 252) = 0,037.

Продав часть внеоборотных активов, организация покрыла чистым денежным потоком от текущей деятельности уже 3,7% произведенных в отчетном году капвложений.

2.4. Чтобы определить величину сокращения инвестиционных вложений как источника финансирования новых инвестиционных проектов, надо противопоставить оттокам денежных средств в связи с новыми инвестициями притоки денежных средств от сокращения прежних инвестиционных вложений:

$$\text{Степень финансирования инвестиций-нетто} = \frac{\text{Оттоки денежных средств в связи с новыми инвестиционными вложениями}}{\text{Притоки денежных средств в связи с сокращением прежних инвестиционных вложений}}$$

Степень финансирования инвестиций-нетто$_{\text{тыс}}$: 863 458 /31 252 = 27,6.

Степень финансирования инвестиций-нетто$_{\text{пр}}$: 826 350 / 247 456 = 3,30.

Данные табл. 4.9 свидетельствуют о том, что как в прошлом, так и в отчетном году организация была не способна покрывать свои инвестиции во внеоборотные активы, не привлекая для этого дополнительные источники внешнего финансирования. Все инвестиционные показатели анализируемого периода свидетельствуют о дефицитности чистого денежного потока от инвестиционной деятельности. Таким образом, организации необходимо сконцентрировать внимание на повышении эффективности текущей деятельности, с тем чтобы для обеспечения простого и расширенного воспроизводства капвложения покрывались за счет собственных средств.

3. Показатели финансовой политики предприятия.

3.1. Если в ходе анализа сопоставить отраженные в ОДДС внутренние и внешние источники финансирования, то можно получить представление о финансовой политике и об относительном значении каждого такого источника для организации:

$$\text{Соотношение величины внутреннего и внешнего финансирования} = \frac{\text{ЧДПТ (или все внутренние финансовые источники)}}{\text{Общая величина внешнего финансирования}}$$

Под общей величиной внешнего финансирования понимается суммарный приток денежных средств в результате роста заемного и собственного капитала, например путем дополнительной эмиссии акций.

Проанализировав объем и временной аспект используемых источников финансирования, можно сделать вывод о положении данной организации на рынке капитала.

Соотношение величины внутреннего и внешнего финансирования в отчетном периоде: 30 708 /6 112 551 = 0,005, где в расчете участвует как внутренний источник финансирования только ЧДПТ.

Соотношение величины внутреннего и внешнего финансирования в отчетном периоде: (30 708 + 32 059 + 33 356) / 6 112 551 = 0,016, где в расчете участвуют все внутренние источники финансирования, а не только ЧДПТ.

Очевидно, что для повышения финансовой устойчивости организации размер внутреннего финансирования должен превышать общую сумму внешних финансовых источников.

Помимо всех источников финансовых средств аналитик может проанализировать отдельно структуру внешнего финансирования. Для этого рассчитывают один из сл едущих показателей.

3.2. Доля собственного источника внешнего финансирования в общей сумме внешнего финансирования:

$$\frac{\text{Приток денежных средств за счет роста собственного капитала}}{\text{Общая величина внешнего финансирования}}.$$

3.3. Доля заемного источника внешнего финансирования в общей сумме внешнего финансирования:

$$\frac{\text{Приток денежных средств за счет роста заемного капитала}}{\text{Общая величина внешнего финансирования}}.$$

3.4. Соотношение собственных и заемных источников внешнего финансирования:

$$\frac{\text{Приток денежных средств за счет роста собственного капитала}}{\text{Приток денежных средств за счет роста заемного капитала}}.$$

Ввиду того, что в анализируемом периоде приток денежных средств за счет роста собственного капитала отсутствовал, расчеты по формулам, приведенным в п. 3.2-3.4, не проводились.

Соотношение величины внутреннего и внешнего финансирования можно рассчитать как по ОДДС, так и по балансу движения имущества и капитала (табл. 4.10).

Таблица 4.10

Анализ источников средств и их использования (отчетный период)

Использование средств		Источники средств	
. Внутреннее	(863 458)	. Внутренние (финансирование из	62 767
1. Инвестиции		собственных средств предприятия	
1.1. Во внеоборотные активы	863 458	1. Чистый денежный поток от текущей	30 708
1.2. В оборотные активы	-	деятельности	
		2. Продажа внеоборотных активов,	32 059
		доходы от долгосрочных финансовых	
		вложений	
II. Внешнее	(5 294321)	II. Внешние (финансирование	6112551
		деятельности предприятия за счет	
		привлечения средств со стороны	
1. Уменьшение собственного капитала	-	1. Увеличение собственного капитала	-
2. Уменьшение заемного капитала	(5294321	2. Увеличение заемного капитала	6112551
III. Увеличение денежных средств	17539		

Таблица 4.10а

Анализ источников средств и их использования (предыдущий период)

Использование средств		Источники средств	
. Внутреннее	(826 350)	. Внутренние (финансирование из	604 405
1. Инвестиции		собственных средств предприятия	
1.1. Во внеоборотные активы	826 350)	1. Чистый денежный поток от текущей	ооо / zo
1.2. В оборотные активы	—	деятельности	
		2. Продажа внеоборотных активов,	251 318
		доходы от долгосрочных финансовых	
		вложений	
II. Внешнее	(534 255)	II. Внешние (финансирование	970 601
		деятельности предприятия за счет	
		привлечения средств со стороны	
1. Уменьшение собственного капитала	-	1. Увеличение собственного капитала	-
2. Уменьшение заемного капитала	(534 255)	2. Увеличение заемного капитала	970 601
III. Увеличение денежных средств	5591		

Таблица 4.10 показывает, что за счет чистого денежного потока от текущей деятельности в размере 30 708 тыс. руб. и в целом внутренних источников финансирования на сумму 62 767 тыс. руб. организация

смогла лишь частично проинвестировать покупку внеоборотных активов. В целом превышение суммы всех источников средств над величиной их использования привело к росту статьи баланса «Денежные средства» на 17 539 тыс. руб. Прочерк по строке «Внутренние инвестиции в оборотные активы» означает, что такие вложения текущего периода уже учтены при расчете ЧДПТ.

Таким образом, в финансовой политике организация преимущественно старается прибегать к займам и кредитам, а также к бесплатному «кредитованию» со стороны своих поставщиков и подрядчиков.

---

4. Показатель «качества» выручки от продажи товаров (работ, услуг):

Притоки денежных средств в виде выручки от продажи товаров
Выручка от продажи товаров, включая НДС

Такой показатель возможно рассчитать только по ОДДС, составленному прямым методом, и располагая информацией о выручке от продажи товаров, включая НДС (Дт 62 - Кт 90).

В отчетном году он составлял при продаже товара по ставке НДС 20% 0,8756 (7 467 208 / 7 106 689х 1,2), в предыдущем году 0,7917 (4 367 851/4 597 656х1,2).

Изучение динамики показателя «качества» выручки от продажи характеризует сравнительную стабильность доли поступления денежных средств в виде выручки к общей ее величине (в среднем около 80%). Таким образом, на условиях коммерческого кредита организация продает не более 20% своего товара, и эта доля снизилась за отчетный год на 8,4%.

5. Показатели рентабельности капитала. Традиционный анализ рентабельности целесообразно дополнить расчетом «денежных» показателей рентабельности всего капитала и собственного капитала. Для этого в числителе величина дохода в виде полученной прибыли корректируется на неденежные статьи. В знаменателе таких показателей нами использовались среднеарифметические величины отдельных видов активов и пассивов; в числителе - размер ЧДПТ.

5.1. Рентабельность всего капитала : $\frac{\text{ЧДПТ х ЮО}}{\text{Стоимость всех активов}}$

5.2. Особый интерес для аналитика представляет показатель рентабельности собственного капитала, характеризующий, сколько процентов собственного капитала сформировало предприятие за анализируемый период за счет чистого притока денежных средств от текущей деятельности:

Рентабельность собственного капитала: $\frac{\text{ЧДПТ} \times 100}{\text{Собственный капитал}}$

Для отчетного года эти показатели составили:

рентабельность всего капитала: 30 708 х 100 / 0,5 х (2 815 587 + + 4 190 763) = 0,8766;

рентабельность собственного капитала: 30 708 х 100 / 0,5 х (2 010 043 + + 1 666 625) = 1,67.

6. Определить, какая часть выручки от продажи товаров (продукции, работ, услуг) находится в распоряжении организации для самофинансирования, выплаты дивидендов и долгов, можно по доле ЧДПТ в выручке от продажи:

$$\frac{\text{ЧДПТ}}{\text{Выручка от продажи (стр. 10 ф. №2)}}$$

Доля ЧДПТ в выручке от продажи в отчетном году 0,0043 (30 708 : : 7 106 689), или 0,43%.

Рассмотренная система показателей позволяет расширить традиционный набор финансовых коэффициентов, сделав упор при этом на анализ денежных потоков организации.

Контрольные вопросы

1. В чем основное отличие показателей отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств?
2. Что представляют собой денежные потоки от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности?
3. Каковы аналитические возможности отчета о движении денежных средств?
4. Что понимают под инвестициями и дезинвестициями, финансированием и дефинансированием?
5. Каковы методы составления отчета о движении денежных средств и их аналитические возможности?
6. Что понимают под денежными эквивалентами?
7. Что такое чрезвычайные поступления и платежи?
8. Что такое внешнее и внутреннее финансирование организации?
9. Какие основные показатели используются в процессе анализа денежных потоков?
10. Как используются результаты анализа отчета о движении денежных средств для прогнозирования денежных потоков?

5 АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

5.1. Значение и целевая направленность отчета о прибылях и убытках в рыночной экономике

Отчет о прибылях и убытках (форма № 2) относится к числу основных форм бухгалтерской отчетности коммерческих организаций. Он дает представление о финансовых результатах хозяйственной деятельности организации за отчетный период. Годовой отчет о прибылях и убытках обобщает информацию о финансовых результатах отчетного года и входит в состав годовой отчетности, отчет, формируемый нарастающим итогом за каждый месяц (квартал), — в состав промежуточной отчетности. Отчет о прибылях и убытках, как и бухгалтерский баланс, составляется на основе двух основополагающих принципов - метода начисления и допущения непрерывности деятельности организации.

Значение отчета о прибылях и убытках определяется ролью прибыли как показателя оценки эффективности хозяйственной деятельности коммерческой организации, а также источника финансирования расширенного воспроизводства. На формирование прибыли оказывают воздействие производственные и финансовые факторы, а также содержание учетной политики в области ведения бухгалтерского учета и налогообложения. Показатели финансовых результатов хозяйственной деятельности организации отражают компетентность руководства и качество

управленческих решений. Поэтому отчет о прибылях и убытках в современной аналитической практике рассматривается как источник информации об уровне экономической эффективности хозяйственной деятельности организации. Он используется для выявления и анализа тенденций формирования финансовых результатов и оценки управленческих решений за отчетный период.

За последние годы содержание отчета о прибылях и убытках претерпело существенные изменения и преобразовано в соответствии с форматом одноименного отчета, рекомендованного международными стандартами финансовой отчетности. МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» определяет минимальный объем информации, отражаемой в отчете о прибылях и убытках:

- выручка;
- затраты по финансированию;
- доля прибылей и убытков ассоциированных компаний и совместной деятельности, учитываемой по методу участия;
- прибыль или убыток до налогообложения, признанные в связи с выбытием активов или погашением обязательств, относящихся к прекращаемой деятельности;
- расходы по уплате налога;
- прибыль или убыток.

Непосредственно в отчете о прибылях и убытках в обязательном порядке должны раскрываться как распределения прибыли или убытка за период следующие статьи:

- прибыль или убыток, относящиеся к доле меньшинства;
- прибыль или убыток, относящиеся к владельцам собственного капитала материнской компании.

В соответствии с МСФО 1 все статьи доходов и расходов, признанные в отчетном периоде, в обязательном порядке включаются в отчет о прибылях и убытках, в том числе результаты оценочных бухгалтерских операций.

Исключение составляют:

- исправление ошибок и последствия изменений в учетной политике (регулируется отдельным стандартом — МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских расчетах *(accounting estimates)* и ошибки»);
- прирост стоимости имущества от переоценки (МСФО 16 «Основные средства»);
- отдельные прибыли и убытки, возникающие в связи с пересчетом валюты финансовой отчетности зарубежной деятельности (МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов»);

- прибыли и убытки от переоценки финансовых активов, имеющих ся в наличии для продажи (МСФО 39 «Финансовые инструмен ты: признание и оценка»).

МСФО 1 прямо указывает на необходимость аналитического представления информации, что достигается введением в отчет дополнительных линейных статей, заголовков и промежуточных сумм, т. е. посредством классификации статей доходов, расходов и финансовых результатов.

Каждая существенная статья должна быть представлении отдельно. Статьи доходов и расходов могут быть взаимно зачтены только в случае, если это разрешается МСФО или же прибыли, убытки и сопутствующие расходы, возникающие в результате таких же или аналогичных операций и событий, не являются существенными.

К числу обстоятельств, которые предопределяют раздельное отражение статей доходов и расходов, относятся:

- списание стоимости запасов до величины возможной чистой сто имости реализации или основных средств до возмещаемой суммы, а также возвращение этих списаний;
- реструктуризация деятельности организации и возвращение лю бых оценочных обязательств по затратам на реструктуризацию;
- выбытие объектов основных средств;
- выбытие инвестиций;
- прекращаемая деятельность;
- урегулирование судебных споров.

Составитель отчетности должен исходить из интересов пользователей, поэтому компоненты финансовых результатов следует представлять таким образом, чтобы можно было сделать выводы о стабильности прибыли, предсказуемости формирования финансовых результатов (получение прибыли или убытка в будущем), о потенциале компании генерировать прибыль. В связи с этим рекомендовано использовать один из двух подходов к представлению информации.

Первый подход предусматривает раскрытие состава произведенных в отчетном году расходов, сгруппированных по видам расходов *(nature of expenses method)*, второй - расходов, сгруппированных по видам деятельности *(function of expenses method или cost of sales method)*. Представление расходов на основе выбранной их классификации рассматривается как анализ расходов. В первом варианте анализа расходов они объединяются в соответствии с их характером (амортизация, закупки материалов, транспортные расходы, вознаграждения работникам, затра-

ты на рекламу) и не перераспределяются между функциональными направлениями внутри компании, что делает отчет более подходящим для небольших компаний. Второй вариант анализа расходов дает разбивку расходов в соответствии с их назначением. Как минимум, организация раскрывает отдельно от других расходов (затрат на сбыт и ведение административной деятельности) себестоимость продаж.

Различие этих подходов показано на схеме 5.1. В соответствии с разными способами представления расходов возможны два формата отчета о прибылях и убытках: одна и та же информация может быть представлена разными способами, которые дают одинаковый количественный финансовый результат.

Схема 5.1

Форматы отчета о прибылях и убытках

I			z	
Доход от продажи продукции			Доход от продажи продукции	
Затраты	Изменение запасов	Прибыль	Себестоимость продаж	Прибыль
По методу характера затрат *(nature of expenses method)*			По методу себестоимости продаж *(function of expenses method или cost of sales method)*	

Если компания выбирает для составления отчета о прибылях и убытках формат, основанный на методе себестоимости продаж, то она обязана показать в примечаниях дополнительную информацию о характере расходов по элементам, т. е. по статьям затрат: материальные затраты, затраты на оплату труда, амортизацию и др.

В самом отчете о прибылях и убытках или в отчете об изменениях в собственном капитале организация обязана раскрывать информацию о сумме дивидендов, признанных в качестве выплат собственникам за отчетный период, а также соответствующую сумму в расчете на акцию независимо от выбранного формата отчета (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Сравнение форматов отчета о прибылях и убытках

Формат по методу характера затрат		Формат по методу себестоимости продаж	
Показатели	Ден. ед.	Показатели	Ден. ед.
Доход от реализации	200	Доход от реализации	200
на производство: материалы заработная плата амортизация прочие расходы	(65 (75 (12 (15	Себестоимость продаж Управленческие расходы Коммерческие расходы	(1 10) (32) (15)

Окончание табл 5.1

Формат по методу характера затрат		Формат по методу себестоимости продаж	
Показатели	ден. ед.	Показатели	ден. ед.
Себестоимость запасов готовой продукции и незавершенного производства: на начало года на конец года	(30 40		
Операционная прибыль	43	Операционная прибыль	43
Иные доходы и поступления	20	Иные доходы и поступления	20
Иные расходы и убытки	(10)	Иные расходы и убытки	(Ю]
Прибыль до налогообложения	9а	Прибыль до налогообложения	53
Налог на прибыль	(18	Налог на прибыль	(18
Чистая прибыль	35	Чистая прибыль	35

Выбор метода представления информации зависит от исторических и отраслевых факторов, от характера деятельности компании. МСФО 1 рекомендует использовать тот из них, который наиболее точно представляет элементы результатов деятельности компании, хотя оба метода указывают на затраты, прямое или косвенное изменение которых может быть связано с изменением уровня производства или объема продаж.

Образец формы отчета о прибылях и убытках (форма № 2) бухгалтерской отчетности соответствует формату отчета (метод себестоимости продаж), рекомендованного МСФО. Организации получили право начиная с 2000 г. вносить в установленные образцы форм отчетности дополнения и расшифровки, позволяющее более достоверно представить информацию о финансовом положении и финансовых результатах.

Финансовые результаты определяются путем сопоставления доходов и расходов. В отчете о прибылях и убытках доходы и расходы организации за отчетный период отражаются с подразделением на доходы и расходы по обычным видам деятельности (выручку) и прочие доходы и расходы. Расходы организации показываются в отчете в круглых скобках. В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» к ним относятся все вычитаемые статьи отчета о прибылях и убытках, кроме текущего налога на прибыль.

Образцом формы № 2 предусмотрено обязательное приложение к отчету о прибылях и убытках расшифровки наиболее типичных прибылей и убытков по неосновным операциям.

Организация вправе принять решение о предоставлении информации по приведенной форме отчета, если показатели, приведенные в образце формы, позволяют соблюдать требования к бухгалтерской отчетности, изложенные в Положении по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 и иных положениях по бухгалтерскому учету. Но при отсутствии данных о каких-либо доходах и расходах соответствующие этим показателям статьи в отчет о прибылях и убытках не включаются. В то же время требуется раскрывать существенную информацию, что делает отчет развернутым и более подробным. В частности, в форме № 2 организация может показатели, приведенные в разделе «Расшифровка отдельных прибылей и убытков», представлять в виде расшифровок к соответствующим статьям отчета («в том числе» или «из них»).

Показатели доходов и расходов, прибылей и убытков отражаются в форме № 2 за два сопоставимых периода, но если организация сочтет целесообразным, то информация может быть приведена за три и более отчетных периода в сопоставимом виде. Графа 4 отчета заполняется на основе данных графы 3 отчета за предыдущий год. Если данные за аналогичный период предыдущего года не сопоставимы с данными за отчетный период, то они подлежат корректировке исходя из изменений учетной политики, законодательных и иных нормативных актов. При этом исправления в бухгалтерском учете не делаются.

Четкое представление о характере доходов и расходов дает возможность организации правильно оценивать их структуру и динамику, генерировать доходы и контролировать расходы, а также позволяет увязывать выводы об изменениях в финансовом состоянии организации с оценкой финансового результата. В этом контексте крайне важной является информация о неденежных операциях организации. ПБУ 9/99 определяет порядок раскрытия информации в отношении выручки, полученной в результате выполнения договоров, предусматривающих исполнение обязательств неденежными средствами. Как минимум, подлежит раскрытию следующая информация:

- общее количество организаций, с которыми осуществляются такие договоры, с указанием организаций, на которые приходится основная часть такой выручки;
- доля этой выручки;
- способ определения стоимости продукции (товаров), переданной организацией.

Соблюдая общее требование достоверности и требование существенности, организация может включать дополнительные показатели и пояснения, в том числе расшифровки, в отчет о прибылях и убытках.

Рассмотрим показатели отчета о прибылях и убытках за отчетный год для промышленного предприятия, который составлен в соответствии с образцом формы № 2 (табл. 5.2). Статьи отчета кодифицированы организацией самостоятельно. В первую очередь в отчете о прибылях и убытках отражаются статьи доходов и расходов организации, признанные в отчетном году как доходы и расходы от обычных видов деятельности.

Таблица 5.2

Отчет о прибылях и убытках
за январь - декабрь отчетного года

		Форма № 2 по ОКУД	Дата (год, месяц, число)
Организация	*«Молоко»*	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	
Вид деятельности	*маслодельная, сыродельная, молочная промышленность*	по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма/форма собственности	*ОАО Частная*	по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения	*тыс. руб.*	по ОКЕИ	

КОДЫ
0710002
20 01 01
0
77
0000
384/385

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период прошлого года
Наименование	Код		
1	2	3	4
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей		7 106 689	4 597 656
в том числе от продажи: *собственной продукции*	011	6 115 156	4 051 317
работ, услуг	012	13 960	4324
товарооборот в продажных ценах	013	977 573	542015
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(5373764)(3716	3716532)
в том числе от продажи: *собственной продукции*	021	4419325	3 187 823
работ, услуг	022	8560	2565
товарооборот в продажных ценах	023	945 879	526144
Валовая прибыль	029	1 732 925	881 124
Коммерческие расходы	030	283 4011	90 715
Управленческие расходы	040	(800 565	343 040)

Окончание табл. 5.2

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период прошлого года
Наименование	Код		
1	2	3	4
Прибыль (убыток) от продаж	050	648 959	447 369
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	667	3766
Проценты к уплате	070	67511	5617)
Доходы от участия в других организациях	080	140	96
Прочие доходы (кроме строк 060, 080)	120	764 1 21	328 756
Прочие расходы (кроме строки 070)	1 10	(656633)(3817	(3 81 763)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	750 503	392 607
Отложенные налоговые активы	150	10371	-
Отложенные налоговые обязательства	160	20 360	-
Текущий налог на прибыль	170	[130712]	(392 607)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	609 802	343 648
СПРАВОЧНО:			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	39 420	
Базовая прибыль (убыток) на акцию			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию			

Расшифровка отдельных прибылей и убытков

Показатель		За отчетный год		За аналогичный период предыдущего года	
Наименование	Код	Прибыль	Убыток	Прибыль	Убыток
	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	801	124	96	740
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	32	-	833	389
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте, в том числе: положительные	240	67 369		2339	
отрицательные			85 065		77 290

Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей (стр. 010) представляет собой выручку от продажи продукции и товаров; поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг, а также поступления от хозяйственных опе-

раций, связанных с отдельными фактами хозяйственной деятельности. В отчете ОАО «Молоко» доходы по обычным видам деятельности расшифрованы по стр. 011, 012, 013, что дает возможность анализировать структуру доходов и темпы их роста.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (стр. 020) отражает учтенные затраты на производство продукции (работ, услуг) в доле, относящейся к проданной продукции (работам, услугам). Расходы по обычным видам деятельности как основные операционные расходы расшифрованы соответственно структуре доходов (стр. 021, 022, 023), что позволяет оценивать тенденции формирования валовой прибыли. Коммерческие расходы (стр. 040)- это затраты, связанные со сбытом продукции, а также издержки обращения. К управленческим расходам (стр. 050) относятся общехозяйственные расходы.

Валовая прибыль (стр. 029) представляет собой разницу между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг (стр. 010 - стр. 020). Это расчетный аналитический показатель, имеющий значение как показатель промежуточного дохода. Прибыль (убыток) от продаж (стр. 050) образуется как результат покрытия валовой прибылью коммерческих и управленческих расходов.

Остальные виды операционных доходов и расходов, а также внереализационные доходы и расходы включены в самостоятельный раздел отчета «Прочие доходы и расходы» на основе их признания в соответствии с ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99. В качестве прочих также могут быть отражены и чрезвычайные доходы и расходы, если они имели место в отчетном году. Эта информация соответствующим образом показывается в отчете о прибылях и убытках на основе соблюдения правил ведения бухгалтерского учета хозяйственных операций по формированию финансовых результатов.

Прибыль (убыток) до налогообложения (стр. 140) определяется в результате сопоставления доходов от обычных видов деятельности и прочих доходов со всеми соответствующими им расходами, отраженными в форме № 2. Чистая прибыль (стр. 190) как прибыль после налогообложения является конечным показателем отчета о прибылях и убытках.

Информация об отложенных налоговых активах (стр. 150), отложенных налоговых обязательствах (стр. 160), постоянных налоговых обязательствах / активах (стр. 200) приводится в отчете на основании правил, сформулированных в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», утвержденном приказом Минфина России № 114н. Эта часть отчета о прибылях и убытках изменена таким образом, чтобы пользователи бухгалтерской информации получили представление о взаимо-

связи показателей бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли, а также о различиях налога на бухгалтерскую прибыль (убыток) и налога на налогооблагаемую прибыль, отраженного в налоговой декларации по налогу на прибыль.

По итогам отчетного года величина чистой прибыли, отраженная на счете 99 «Прибыли и убытки», переносится на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» заключительными записями декабря: Дт 99 Кт 84, субсчет «Прибыль, подлежащая распределению».

Справочно к отчету о прибылях и убытках показываются данные о базовой и разводненной прибыли (убытке) на акцию. Эта информация отражается только акционерными обществами в годовой бухгалтерской отчетности. Любая существенная для пользователей отчетности информация в отношении этих показателей подлежит раскрытию в пояснительной записке. При этом следует руководствоваться:

- Методическими рекомендациями по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, утвержденными приказом Минфина России от 21 марта 2000 г. № 29н;
- порядком, установленным учредительными документами.

Поскольку отчет о прибылях и убытках составляется на основе формата себестоимости продаж, в бухгалтерской отчетности необходимо привести информацию о затратах по обычным видам деятельности, сгруппированных по элементам затрат. Эти данные отражаются либо в приложении к балансу, либо в приложении к отчету о прибылях и убытках, если организация его разрабатывает самостоятельно. Образец формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» содержит раздел «Расходы по обычным видам деятельности».

При раскрытии информации о расходах по обычным видам деятельности, сгруппированным по экономическим элементам, данные приводятся в целом по организации без учета внутрихозяйственного оборота. К внутрихозяйственному обороту относятся затраты, связанные с передачей изделий, продукции, работ и услуг внутри организации для нужд собственного производства, обслуживающих хозяйств и др.

Расходы по обычным видам деятельности (табл. 5.3) могут быть представлены детализированно в приложениях к годовому отчету (форма № 5 ОАО «Молоко», извлечение).

Один из способов раскрытия информации предполагает самостоятельную разработку дополнительного приложения к отчету о прибылях и убытках или включение необходимых данных в состав формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

Содержание отчета о прибылях и убытках торговых, посреднических организаций отличается от отчета промышленного предприятия. Кро -

Таблица 5.3

Расходы по обычным видам деятельности

Показатель		За отчетный период	За предыдущий год
Наименование	Код		
1	2	3	4
Материальные затраты	610	5 052 510	3 438 463
В том числе: *сырье и основные материалы*	611	3 791 706	2 572 961
вспомогательные материалы	612	1 198 362	828 258
топливо, энергия, услуги	613	62 442	37 244
Затраты на оплату труда	620	48 449	11 145
Отчисления на социальные нужды	630	19 404	42 59
Амортизация	640	96 505	65 400
Прочие затраты	650	156 896	1 97 265
В том числе: *материалы и услуги на общепроизводственные нужды*	651	85 712	75 589
лизинговые платежи	652	14 984	24615
прочие общепроизводственные расходы	653	56 200	97 061
Итого по элементам затрат	660	537 364	3716532
Изменение остатков (прирост (+), уменьшение (-): незавершенного производства	670	-783	599
расходов будущих периодов	680		191
резервов предстоящих расходов	690	-	-

ме того, отчеты однотипных организации могут отличаться по содержанию некоторых статей в зависимости от учетной политики в части признания доходов и расходов в отчетном периоде.

5.2. Понятие доходов и расходов организации и их классификация в отчете о прибылях и убытках

Определение и содержание доходов и расходов раскрыто в положениях по бухгалтерскому учету - ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» (см. схемы 5.2 и 5.3). Этими положениями:

- определено понятие доходов и расходов организации;
- установлен перечень доходов и расходов по обычным видам деятельности и прочих доходов и расходов;
- сформулированы критерии признания доходов и расходов;
- установлен порядок раскрытия информации о доходах и расходах в бухгалтерской отчетности.

Приказом Минфина России от 18.09.2006 № 116н внесены изменения в классификацию доходов и расходов. Начиная с бухгалтерской отчетности за 2006 г. в отчете о прибылях и убытках доходы и расходы отражаются как доходы и расходы от обычных видов деятельности и прочие доходы и расходы. Таким образом, прочие операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы и соответствующие им расходы отражаются в отчетности как прочие.

В отчете о прибылях и убытках выручка и прочие доходы, составляющие пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период, показываются по каждому виду в отдельности. Исходя из правила существенности, по доходам, каждый из которых достигает пяти и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период, в отчете показывается соответствующая ему часть расходов. Также обособленно следует отразить те доходы, без информации о которых невозможна оценка финансовых результатов заинтересованными пользователями.

К *доходам от обычных видов деятельности* относится выручка от продажи продукции и товаров; поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг, которые в целях анализа и оценки результатов хозяйственной деятельности понимаются как объем продаж - показатель деловой активности, характеризующий результат использования имеющихся ресурсов.

Денежное выражение этих поступлений определяется на основе условий договоров по продаже товаров, продукции (работ, услуг) с учетом скидок (накидок), суммовых разниц, изменений условий договора, расчетов неденежными средствами и т. п. Это означает, что выручка принимается к учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, которая складывается из поступлений денежных средств, иного имущества и (или) дебиторской задолженности. Если же не исполнены все условия признания выручки от продажи продукции, а переход права собственности на продукцию к покупателю отличается от общеустановленного, то отгруженная продукция не включается в состав выручки и отражается в балансе по статье «Товары отгруженные» по производственной себестоимости. Выручка от продажи этой продукции будет включена в отчет о прибылях и убытках после поступления денежных средств или иного имущества.

Если предметом деятельности организации является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата), соответственно и возникающие расходы относятся к обычным видам деятельности.

Схема 5.2

Доходы организации

<table>
<tr><td colspan="2">Признается доходами
увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и/или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)</td><td>Не признаются доходами
поступления от других юридических и физических лиц, в том числе:
• сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных обязательных аналогичных платежей;
• по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.д.;
• в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
• авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
задатка;
в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику</td></tr>
<tr><td>Организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями</td><td>В зависимости от характера доходов, условий их получения и направлений деятельности организации доходы подразделяются:
• на доходы от обычных видов деятельности;
• прочие доходы</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, считаются прочими поступлениями</td><td></td></tr>
</table>

Схема 5.3

Расходы организации

<table>
<tr><td colspan="2">Признается расходами
уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и/или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)</td><td>Не признается расходами
выбытие активов:
• в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов;
• вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи);
• по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
• в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
• в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ и услуг;
в погашение кредита (займа), полученного организацией</td></tr>
<tr><td>Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями</td><td>зависимости от характера расходов, условий их получения и направлений деятельности организации расходы подразделяются:
• на расходы от обычных видов деятельности;
• прочие расходы</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Расходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, считаются прочими расходами</td><td></td></tr>
</table>

В тех случаях, когда предмет деятельности организации определен как предоставление за плату прав по патентам на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления в виде лицензионных платежей (включая роялти), поступлений за пользование объектами интеллектуальной собственности, а расходы по ведению такой деятельности считаются обычными расходами. В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью, а соответствующие им расходы - расходами по обычной деятельности. В иных случаях перечисленные доходы (расходы) относятся к прочим доходам (расходам).

Расходы по обычным видам деятельности включают расходы:

- по изготовлению и продаже продукции;
- приобретению и продаже товаров;
- выполнению работ, оказанию услуг.

Также расходами по обычным видам деятельности считается возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

Расходы по обычным видам деятельности складываются из расходов:

- связанных с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;
- возникающих непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи;
- связанных с продажей (перепродажей) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

Поэтому в отчете о прибылях и убытках расходы по обычным видам деятельности представлены следующими статьями:

- себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг в виде затрат на производство продукции (работ, услуг) в доле, относящейся к проданной продукции (работам, услугам);
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы.

В бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию как минимум следующая информация:

- расходы по обычным видам деятельности в разрезе элементов затрат;

- изменение величины расходов, не имеющих отношения к исчислению себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг в отчетном году;
- расходы, равные величине отчислений в связи с образованием в соответствии с правилами бухгалтерского учета резервов (предстоящих расходов, оценочных резервов и др.).

Организации в соответствии с отраслевой принадлежностью отражают в составе доходов и расходов по обычным видам деятельности (см. табл. 5.4).

Таблица 5.4

Доходы и расходы организаций различных отраслей народного хозяйства и финансовой сферы

Отраслевая принадлежность организации	В составе выручки	В составе себестоимости
Строительные организации	Стоимость законченных объектов строительства или работ, выполненных по договорам подряда и субподряда, определяемая по документам, служащим основанием между заказчиками и подрядчиками или субподрядчиками	Фактическая себестоимость строительных работ, выполненных собственными силами, как общая сумма затрат строительной организации на производство этих работ
Торговые, снабженческие и сбытовые организации	Выручка от продажи товаров, приобретенных для реализации, исходя из их продажной стоимости	Покупная стоимость товаров
Организации транспорта и связи	Выручка от оказания услуг	Затраты на производство услуг
Профессиональные участники рынка ценных бумаг и инвестиционные фонды	Выручка от продажи ценных бумаг	Покупная (учетная) стоимость ценных бумаг

Управленческие расходы - это общехозяйственные расходы, которые показываются в отчете о прибылях и убытках отдельной строкой, если они не включаются в состав себестоимости товаров, продукции, работ, услуг. В этом случае они списываются со счета «Общехозяйственные расходы» как расходы периода непосредственно в дебет счета «Продажи» при определении финансового результата. К управленческим расходам относятся:

- административно-управленческие расходы;
- расходы на содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом;

- амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения;
- арендная плата за помещения общехозяйственного назначения;
- расходы по оплате информационных, аудиторских и консультационных услуги;
- другие аналогичные по назначению расходы.

Организации, деятельность которых не связана с производственным процессом (комиссионеры, агенты, брокеры, дилеры и т. п., кроме организаций, осуществляющих торговую деятельность), отражают в составе общехозяйственных расходов расходы на ведение этой деятельности и списывают накопленные суммы в дебет счета «Продажи».

Коммерческие расходы связаны с продажей продукции, товаров, работ, услуг. В организациях, осуществляющих промышленную и иную производственную деятельность, в их составе могут быть отражены расходы:

- на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции;
- по доставке продукции на станцию (пристань) отправления, по грузке в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства;
- комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям;
- по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее продажи и оплате труда продавцов в организациях, занятых сельскохозяйственным производством;
- на рекламу;
- представительские расходы;
- другие аналогичные по назначению расходы.

В сельскохозяйственных и заготовительных организациях в составе коммерческих расходов могут быть отражены:

- операционные расходы;
- общезаготовительные расходы;
- расходы на содержание заготовительных и приемных пунктов;
- расходы на содержание скота и птицы на базах и в приемных пунктах.

В торговых организациях коммерческие расходы включают издержки обращения:

- на перевозку товаров;
- оплату труда;
- аренду;
- содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря;
- по хранению и подработке товаров;
- на рекламу;
- представительские расходы;
- другие аналогичные по назначению расходы.

В торговой организации управленческие расходы включаются в издержки обращения и показываются по статье «Коммерческие расходы».

Коммерческие расходы списываются в дебет счета «Продажи».

Если коммерческие расходы признаются организацией как обычные расходы отчетного периода, то их сумма показывается полностью в отчете о прибылях и убытках по статье «Коммерческие расходы».

В ПБУ «Расходы организации» отсутствует прямое и однозначное предписание о способе признания коммерческих и управленческих расходов. Отмечено лишь то, что «коммерческие и управленческие расходы могут признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности».

Организация может предусматривать в учетной политике иной порядок отражения управленческих и коммерческих расходов. Тогда доля управленческих расходов, относящаяся к реализованной продукции, включается в себестоимость продукции и отражается по строке 020 «Себестоимость реализованной продукции, проданных товаров, работ, услуг». Коммерческие расходы распределяются между реализованной и нереализованной продукцией, в отчете о прибылях и убытках показывается та их часть, которая относится к реализованной продукции.

При частичном списании подлежат распределению:

- расходы на упаковку и транспортировку (между отдельными видами отгруженной продукции) - в организациях, осуществляющих промышленную и иную производственную деятельность;
- расходы на транспортировку (между проданным товаром и остатком товара на конец каждого месяца) - в торговых и посреднических организациях;
- расходы по заготовке сельскохозяйственного сырья и / или расходы по заготовке скота и птицы - в организациях, заготавливающих и перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию.

Все остальные расходы, связанные с продажей продукции (товаров, работ, услуг), ежемесячно относятся на себестоимость проданной продукции (товаров, работ, услуг).

В составе информации об учетной политике организации в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию порядок признания коммерческих и управленческих расходов.

Сравним содержание раздела «Доходы и расходы по обычным видам деятельности» для одной и той же организации при разном содержании учетной политики в части признания управленческих и коммер-

ческих расходов (см. табл. 5.2 и 5.5). Управленческие расходы в части их доли, относящейся к реализованной продукции, входят в себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг и не отражаются отдельной статьей.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг в табл. 5.5 занижена на ту часть управленческих расходов, которая включена в бухгалтерский баланс и таким образом увеличивает учетную стоимость оборотных активов. Соответственно изменилась и сумма прибыли от продаж.

Таблица 5.5

Отчет о прибылях и убытках ОАО «Молоко»

(за январь - декабрь отчетного года)

Наименование показателя	Код	За отчетный период
Доходы и расходы по обычным видам деятельности Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей	010	7 106 689
В том числе от продажи: собственной продукции	0161	6 15 156
работ, услуг	012	3 960
Товарооборот в продажных ценах	01 3	977 573
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(5 373 764)
В том числе от продажи: собственной продукции	021	4 419 325
работ, услуг	022	8560
Товарооборот в продажных ценах	023	945 879
Валовая прибыль	029	1 732 925
Коммерческие расходы	030	(279 424)
Управленческие расходы	040	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	050	724 573
Прочие доходы и расходы		
Проценты к получению	060	667
Проценты к уплате	070	6751)
Доходы от участия в других организациях	080	140
Прочие доходы (кроме строк 060, 080)	120	744 1 21
Прочие расходы (кроме строки 070)	130	(656 633
Прибыль (убыток) до налогообложения Отложенные налоговые активы	140 150	06 1 17 0 371
Отложенные налоговые обязательства	160	20 360

Окончание табл. 5.5

Наименование показателя	Код	За отчетный период
Текущий налог на прибыль	170	(128 859)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	667 269
СПРАВОЧНО		
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	39 420

Под **прочими доходами и расходами понимаются** доходы **и расходы, не связанные с предметом деятельности** организации. К ним **относятся доходы и расходы, типичные для деятельности многих** организаций:

Прочие доходы	Прочие расходы
не связанные с предметом деятельности организации	
Поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации	Расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации
Поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности	Расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности
Поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам)	Расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций
Поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров	Расходы, связанные с продажей основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров
Проценты, полученные за предоставленные в пользование денежные средства организации, а также проценты за пользование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке	Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями
Прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества)	Убытки, полученные в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества)
Закрытие неиспользованных резервов	Отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.)
Прочие операционные расходы	Прочие операционные расходы (суммы отдельных видов налогов и сборов, которые по законодательству относятся на финансовые результаты, - налог на имущество, налог на рекламу и др.)
Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров (полученные и к получению)	Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров (уплаченные и к уплате)

Окончание табл.

Прочие доходы	Прочие расходы
не связанные с предметом деятельности организации	
Активы, полученные безвозмездно, договору дарения	в том числе по Активы, переданные безвозмездно, не *включают-*
[3] поступления в возмещение причиненных организации убытков	Возмещение причиненных организацией убытков
Прибыль прошлых лет, выявленная в	отчетном году Убытки прошлых лет, признанные в отчетном
Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой	Суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, другие нереальных для взыскания
Положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в	Отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте
Суммы дооценки активов (за исключением внеоборотных активов)	Суммы уценки активов (за исключением уценки внеоборотных активов)

Несмотря на то, что образец формы № 2 предусматривает отдельные статьи «Проценты к получению», «Проценты к уплате», «Доходы от участия в других организациях», они необязательны для заполнения отдельной строкой, если являются несущественными для оценки финансовых результатов организации. В ином случае эти статьи показываются самостоятельными строками, причем требование существенности может привести к дальнейшей детализации отдельных доходов и соответствующих им расходов. При этом организация должна дать разъяснения в отчетности по данному вопросу.

Проценты к получению отражают доходы в сумме процентов по облигациям, депозитам, государственным ценным бумагам и т.п. в соответствии с договорами, а также проценты за предоставление в пользование денежных средств, использование банком денежных средств, находящихся на счете организации-клиента в этом банке. В эту статью не включаются доходы, связанные с участием в уставном капитале других организаций - они показываются в отчете обособленно. Проценты к уплате включают расходы, связанные с уплатой процентов по облигациям, а также проценты, выплачиваемые за пользование предоставленными денежными средствами в виде кредитов и займов. Доходы от участия в других организациях - это доходы, получаемые от участия в уставном капитале других организаций, если это не является предметом их деятельности. Они подлежат получению по сроку в соответствии с учредительными документами.

В составе прочих доходов и расходов отражаются прибыль и убытки от ведения совместной деятельности (по договору простого товарищества), от операций по передаче имущества в счет вклада по договору простого товарищества и другие финансовые результаты, связанные с

ведением совместной деятельности, выявленные на счетах бухгалтерского учета.

По одним и тем же хозяйственным операциям необходимо показывать развернуто доходы и расходы, не допуская зачета между статьями доходов и расходов. Например, результаты операций по выбытию основных средств показываются в составе прочих доходов и расходов следующим образом:

В составе прочих доходов	В составе прочих расходов
Доход к получению от продажи основных средств в соответствии с договором	Расходы, связанные с продажей основных средств Остаточная стоимость объекта основных средств

В связи с выбытием основных средств и других видов имущества по причине невозможности их использования (ввиду непригодности к дальнейшей эксплуатации, а также вследствие морального и физического износа), списания по прочим причинам (например, передача по договору дарения), у организации возникают только расходы в виде убытка от списания основных средств.

В составе прочих расходов также отражаются:

- суммы отдельных видов налогов и сборов, которые по законодательству относятся на финансовые результаты, например, налог на имущество;
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- расходы организации по содержанию законсервированных производственных мощностей и объектов, мобилизационных мощностей;
- расходы, связанные с аннулированием производственных заказов (договоров), прекращением производства, не давшего продукции;
- расходы, связанные с обслуживанием ценных бумаг (оплата консультационных и посреднических услуг, депозитарных услуг и т. п.);
- перечисление средств, связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и т.п.;
- убытки по операциям с тарой;
- судебные издержки, арбитражные сборы.

Суммовые разницы, возникающие в связи с погашением задолженности по полученным кредитам, полученным и выданным займам, также отражаются в составе прочих доходов и расходов.

В отчете о прибылях и убытках ОАО «Молоко» внереализационные доходы и внереализационные расходы отражаются соответственно по строкам 120 и 130.

В составе прочих доходов для коммерческих организаций теперь учитываются и активы, полученные безвозмездно. К ним следует также относить и бюджетные средства, полученные в порядке оказания государственной помощи, которая признается увеличением экономической выгоды конкретной организации в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества).

Порядок списания бюджетных средств на финансовые результаты в виде внереализационных доходов определен ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи». Списание бюджетных средств со счета учета целевого финансирования производится систематически следующим образом.

Суммы бюджетных средств на финансирование капитальных расходов списываются на протяжении срока полезного использования внеоборотных активов (или в течение периода признания расходов, связанных с выполнением условий предоставления бюджетных средств, когда приобретаются внеоборотные активы, не подлежащие амортизации). В этом случае целевое финансирование учитывается в качестве доходов будущих периодов при вводе объектов внеоборотных активов в эксплуатацию с последующим отнесением в течение срока полезного использования объектов внеоборотных активов в размере начисленной амортизации на финансовые результаты организации как внереализационные доходы.

Если суммы бюджетных средств предназначены для финансирования текущих расходов, то целевое финансирование признается в качестве доходов будущих периодов в момент принятия к учету материально-производственных запасов, начисления оплаты труда, осуществления других расходов аналогичного характера. Затем доходы будущих периодов списываются на финансовые результаты как внереализационные доходы в периоды признания расходов, на финансирование которых они предоставлены: при отпуске материально-производственных запасов в производство продукции, на выполнение работ (оказание услуг), начисление оплаты труда и на осуществление других расходов аналогичного характера.

Если выделение бюджетных средств связано с выполнением определенных условий, то период, в течение которого производится списание суммы со счета учета целевого финансирования, определяется исходя из времени признания отдельных видов расходов.

Бюджетные средства, предоставленные на финансирование расходов, понесенных организацией в предыдущие отчетные периоды, отражаются как возникновение задолженности по таким средствам и увеличение финансового результата организации как внереализационные доходы.

Прочие расходы могут и не показываться развернуто по отношению к соответствующим доходам в том случае, если:

- они возникли в результате одного и того же или аналогичного по характеру факта хозяйственной деятельности;
- при этом не являются существенными для характеристики финан сового положения организации;
- правила бухгалтерского учета предусматривают или не запрещают такого представления информации в бухгалтерской отчетности.

В процессе хозяйственной деятельности организаций могут возникать события, которые по внезапности наступления и последствиям могут рассматриваться как чрезвычайные. К событиям такого рода относят техногенные катастрофы и природные явления (стихийные бедствия в виде ураганов, землетрясений и т.п.). Как правило, они сопровождаются потерями имущества и убытками. Доходы также могут иметь место в виде имущества, пригодного для полезного использования (например, кирпичи после разрушения здания). Такие доходы и расходы отражаются на счетах бухгалтерского учета в обычном порядке, но для этого они должны быть документально отражены.

Подтверждением могут служить:

- акт, подтверждающий происшедшее событие, подписанный руко водителем организации, специалистами по ликвидации послед ствий события;
- справка специализированных служб о происшедшем событии (ме теорологическом, сейсмическом и др.);
- заключение эксперта о возможности (невозможности) восстанов ления потребительских свойств имущества.

Размеры расходов определяются по результатам инвентаризации, проведение которой обязательно в случае стихийного бедствия, пожара или других событий, вызванных экстремальными условиями.

Следует иметь в виду, что бухгалтерского определения чрезвычайного события и бухгалтерской их классификации на уровне МСФО не существует. Также внесены изменения в российские бухгалтерские стандарты.

В части раскрытия информации о чрезвычайных событиях требования МСФО 1 радикально изменены: с 1 января 2005 г. организация обязана исключить представление каких-либо статей доходов и расходов в качестве чрезвычайных статей как непосредственно в отчете о прибылях и убытках, так и в примечаниях в финансовой отчетности. Приказ Минфина России от 18 сентября 2006 г. №116н предусматривает классификацию доходов и расходов без выделения чрезвычайных. То, что ранее понималось как чрезвычайные доходы и расходы, считается прочими доходами и расходами.

Выручка от обычных видов деятельности и расходы признаются при одновременном соблюдении следующих условий:

Условия признания выручки	Условия признания расходов
1. Организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим способом. 2. Сумма выручки может быть определена. 3. Имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, что означает - организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива. 4. Право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана). 5. Расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.	1. Расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота. 2. Сумма расхода может быть определена. 3. Имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, что означает - организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.
Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из условий, то в бухгалтерском учете признается не выручка, а кредиторская задолженность.	Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признаются не расходы, а дебиторская задолженность.

Для признания выручки от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав (возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности) и доходов от участия в уставных капиталах других организаций достаточно исполнения первых трех условий из пяти. Это объясняется, во-первых, отсутствием перехода права собственности, а во-вторых, получение дохода не всегда сопровождается расходами.

Организация может признавать в бухгалтерском учете выручку от выполнения работ (оказания услуг, продажи продукции) с длительным циклом изготовления по мере готовности работы (услуги, продукции) или по завершении выполнения работы (оказания услуги, изготовления продукции в целом). Выручка от выполнения конкретной работы, оказания конкретной услуги, продажи конкретного изделия признается в бухгалтерском учете по мере готовности, если возможно определить готовность работы, услуги, изделия.

В отношении разных по характеру и условиям выполнения работ, оказания услуг, изготовления изделий организация может применять в одном отчетном периоде одновременно разные способы признания выручки.

Если сумма выручки от продажи продукции, выполнения работы, оказания услуги не может быть определена, то она принимается к бухгалтерскому учету в размере признанных в бухгалтерском учете расходов по изготовлению этой продукции, выполнению этой работы, оказанию этой услуги, которые будут впоследствии возмещены организации.

Расходы признаются в бухгалтерском учете:

- независимо от намерения получить выручку, операционные или иные доходы;
- независимо от формы осуществления расхода (денежной, натуральной или иной);
- в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств или расходования иных средств (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности).

Если организацией принят в разрешенных случаях порядок признания выручки от продажи продукции и товаров не по мере передачи прав владения, пользования и распоряжения на поставленную продукцию, отпущенный товар, выполненную работу, оказанную услугу, а после поступления денежных средств и иной формы оплаты, то и расходы признаются после осуществления погашения задолженности.

Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках:

- с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями (соответствие доходов и расходов);
- путем их обоснованного распределения между отчетными периодами, когда расходы обусловливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем;
- когда становится определенным неполучение экономических выгод (доходов);
- независимо от того, как они принимаются для целей расчета налогооблагаемой базы;
- когда возникают обязательства, не обусловленные признанием соответствующих активов.

Прочие доходы и расходы организации за отчетный период, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета не зачисляются на счет прибылей и убытков, подлежат раскрытию в бухгалтерской отчетности обособленно.

5.3. Система показателей финансовых результатов организации

Финансовые результаты хозяйственной деятельности коммерческой организации определяются на счетах бухгалтерского учета путем сопоставления доходов и расходов, для чего в Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации предназначены счета раздела VIII «Финансовые результаты».

Счет 99 «Прибыли и убытки» используется для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году. Общий финансовый результат (прибыль или убыток) представляет собой алгебраическую сумму прибылей и убытков от обычных видов деятельности (прибыль/убыток от продажи продукции и товаров, выполнения работ, оказания услуг), а также прочих доходов и расходов, включая чрезвычайные. В течение отчетного года по дебету счета 99 «Прибыли и убытки» отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту - прибыли (доходы) организации:

- прибыль или убыток от обычных видов деятельности - в корреспонденции со счетом 90 «Продажи»;
- сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц - в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы».

Сопоставление дебетового и кредитового оборотов счета 99 «Прибыли и убытки» за отчетный период показывает конечный финансовый результат отчетного периода - общую бухгалтерскую прибыль (убыток).

С 2003 г. внесены изменения в порядок отражения в бухгалтерском учете расчетов по налогу на прибыль. В соответствии с ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» элементы расчета текущего налога на прибыль (ТНП), подлежащего уплате в бюджет по итогам отчетного (налогового) периода, включают:

- условный расход (доход) по налогу на прибыль (УР/Д);
- постоянное налоговое обязательство (ПНО);
- отложенный налоговый актив (ОНА);
- отложенное налоговое обязательство (ОНО).

Сумма текущего налога на прибыль определяется расчетом:

$$\pm \text{ТНП} = \pm \text{УР/Д} + \text{ПНО} + \text{ОНА} - \text{ОНО}.$$

В свою очередь условный расход (доход) по налогу на прибыль связывает показатель текущего налога на прибыль с бухгалтерской прибылью. Он определяется как произведение бухгалтерской прибыли на ставку налога на прибыль:

$$\text{УД/Р} = \text{БП} \times N,$$

где N — ставка налога на прибыль, действующая на отчетную дату (в долях единицы).

На счетах бухгалтерского учета величина, рассчитанная таким образом, показывается на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Налог на прибыль», в корреспонденции с дебетом счета 99 «Прибыли и убытки» (если речь идет об условном расходе), и наоборот, с кредитом счета 99 - при отражении условного дохода.

Величина постоянного налогового обязательства зависит от величины выявленных постоянных разниц (доходов и расходов, формирующих бухгалтерскую прибыль/убыток отчетного периода и исключаемых из расчета налоговой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующего периодов):

$$ПНО = ПР \times N,$$

где ПР - выявленная постоянная величина.

На величину постоянного налогового обязательства делается запись: Дт счета 99 «Прибыли и убытки», Кт счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Налог на прибыль».

Следовательно, на счете 99 «Прибыли и убытки» отражаются два элемента формирования суммы текущего налога на прибыль — условный расход (доход) по налогу на прибыль и постоянное налоговое обязательство, что меняет порядок формирования (но не величину) чистой прибыли отчетного периода (схема 5.4).

Схема 5.4

Формирование чистой прибыли (непокрытого убытка)

Дебет	Счет 99 «Прибыли и убытки»		Кредит
Начальное сальдо	0	Начальное сальдо	0
убыток от обычных видов деятельности + отрицательное сальдо прочих доходов и расходов + суммы начисленного условного расхода по налогу на прибыль, постоянных обязательств и платежи по перерасчетам по налогу на прибыль из фактической прибыли		прибыль от обычных видов деятельности + положительное сальдо прочих доходов и расходов	
Итого убытки, потери, расходы, налоги		Итого прибыли и доходы	
Превышение суммы убытков, потерь, расходов, налогов над прибылями и доходами непокрытый убыток списывается на уменьшение капитала		Превышение суммы прибылей и доходов над убытками, потерями, расходами, налогами чистая прибыль списывается на увеличение капитала	
Конечное сальдо	0	Конечное сальдо	0

Величины отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств зависят от соответствующих разниц:

ОНА=ВВРхiV,

где ВВР - вычитаемая временная разница;

ОНО = НВРхiV,

где НВР - налогооблагаемая временная разница.

Отличие временных разниц от постоянных заключается в том, что они будут призваны в бухгалтерском учете только в следующем и / или более поздних периодах.

Распределение чистой прибыли, ее направление на увеличение капитала отражается на счетах раздела VII «Капитал». Поэтому по окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской отчетности счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается. Заключительной записью декабря сумма чистой прибыли отчетного года списывается со счета 99 «Прибыли и убытки» в кредит счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», сумма чистого убытка - в дебет счета 84.

Система аналитических показателей, используемых в анализе и оценке тенденций формирования чистой прибыли, показана на схеме 5.5.

Схема 5.5

Аналитические показатели финансовых результатов в отчете о прибылях и убытках, используемые в оценке формирования чистой прибыли

Расчетные аналитические показатели, не определяемые на счетах бухгалтерского учета	Валовая прибыль (разница между выручкой и производственной себестоимостью проданной продукции)
Счета раздела VIII «Финансовые результаты» Счет 99 «Прибыли и убытки»	Прибыль от продаж (Кредит сч. 99) Убыток от продаж (Дебет сч. 99) Прибыль до налогообложения (Кредит сч. 99) Убыток до налогообложения (Дебет сч. 99) • Чрезвычайные доходы • Чрезвычайные расходы
Счета раздела VII «Капитал» Счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»	Нераспределенная прибыль прошлых лет (Кредит сч. 84) Чистая прибыль отчетного периода после налогообложения (Кредит сч. 84) Чистый (непокрытый) убыток отчетного периода (Дебет сч. 84)

Прибыль (убыток) от продаж образуется как результат покрытия валовой прибылью коммерческих и управленческих расходов. Это глав-

ный элемент прибыли до налогообложения, который у нормально функционирующей организации составляет основу чистой прибыли и отражает роль маркетинговых и производственных факторов в формировании финансовых результатов. Убыток от продаж свидетельствует о неэффективном ведении хозяйственной деятельности, что требует выявления причин высоких расходов, оценки ценовой политики организации.

Прибыль до налогообложения характеризует величину общего экономического эффекта, полученного от финансово-хозяйственной деятельности. Ее формирование в значительной степени может определяться финансовыми результатами по операциям, не относящимся к обычным видам деятельности. Не исключено, что существенная сумма прибыли от продаж теряется в результате прочих убытков.

Чистая прибыль является важнейшим показателем, обобщающим результаты хозяйственной деятельности. Аналитическое значение этого показателя обусловлено разнообразными и многочисленными факторами его формирования (рис. 5.1). Оценка роли этих факторов позволяет анализировать качество прибыли, реальный прирост капитала, прогнозировать изменение финансовых результатов, оценивать качество управленческих решений руководства организации в отчетном году. Роль по-

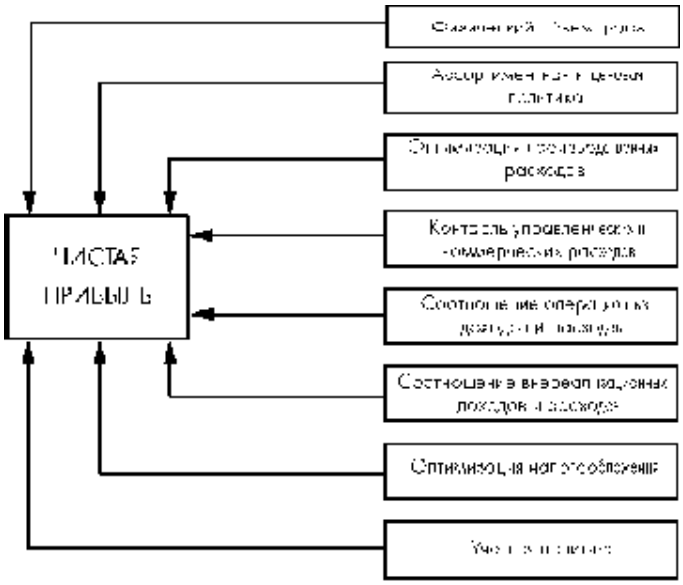


Рис. 5.1. Факторы изменения чистой прибыли

казателя чистой прибыли обусловлена также и тем, что она показывает возможности и границы направления капитала организации на цели расширенного воспроизводства и выплату доходов собственникам (участникам и учредителям организации) по результатам отчетного года.

5.4. Методы анализа отчета о прибылях и убытках

Анализ отчета о прибылях и убытках предполагает последовательное изучение всех статей отчета.

Анализ начинается с изучения выручки как доходов по обычным видам деятельности и соответствующим им расходов - себестоимости проданной продукции; особое внимание уделяется тенденциям изменения этих показателей. Различные виды прочих доходов и расходов рассматриваются как факторы, влияющие на показатели прибыли (убытка). Конечная цель анализа состоит в том, чтобы объяснить причины изменения и качество чистой прибыли - источника прироста капитала и выплаты дивидендов. Результаты анализа отчета о прибылях и убытках конкретного субъекта хозяйствования используются в сравнительном анализе, который важен для кредиторов, акционеров, участников фондового рынка и других пользователей, принимающих деловые решения на основе выбора вариантов. Кроме того, результаты анализа используются в прогнозировании финансовых результатов как во внутреннем, так и во внешнем анализе.

В аналитической практике применяется несколько методов, которые используются при анализе любой формы отчетности, - вертикальный, горизонтальный, трендовый анализ показателей, расчет финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ. В оценке качестве прибыли большое значение придают бухгалтерским методам. В прогнозировании финансовых результатов используются методы статистики.

К стандартным методам анализа отчетности относятся горизонтальный и вертикальный анализ формирования финансовых результатов, который выполняется в аналитических таблицах с помощью относительных показателей динамики, показателей структуры и динамики структуры.

Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках - это анализ структуры формирования финансовых результатов в сравнении с предыдущим периодом. Горизонтальный анализ направлен на изучение темпов роста (прироста) показателей, который объясняет причины изменений в их структуре.

Трендовый анализ возможен при наличии сопоставимых данных за несколько лет, что предполагает длительный период функционирования организации, стабильность методов бухгалтерского учета и устоявшиеся формы бухгалтерской отчетности, возможность учитывать влияние инфляции на бухгалтерские показатели. Данные базового года служат исходной точкой расчета и принимаются за 100%. Изменение показателей отчета о прибылях и убытках (объема продаж, себестоимости, различных доходов и расходов, показателей финансовых результатов) рассчитывается по каждому показателю в процентах к базисному году. При изучении достаточно длительного периода данные могут быть усреднены, например рассчитаны средние показатели за каждые три года. Другой подход заключается в расчете структурных показателей отчета о прибылях и убытках за ряд лет. Таким образом построенные тренды изучаются для выявления тенденций изменения финансовых результатов.

При построении аналитических таблиц необходимо учитывать, что объектом анализа является неоднородная совокупность - доходы и расходы, прибыли и убытки, итоговый показатель - будь то прибыль до налогообложения или чистая прибыль - формируется не только за счет выручки от продажи. Для определения итогового показателя в таблице не всегда удобно использовать обьем продаж. Для изучения факторов, повлиявших на чистую прибыль в отчетном году по сравнению с предыдущим, необходимо проанализировать несколько ступеней формирования финансовых результатов. Поэтому представляется целесообразным представить данные о формировании финансовых результатов в нескольких таблицах, количество и содержание которых определяются содержанием бухгалтерского отчета о прибылях и убытках.

Обычно в таблицах сочетаются абсолютные значения анализируемых показателей, по которым рассчитываются отклонения, данные о структуре совокупности показателей и ее изменении, относительные показатели динамики показателей финансовых результатов.

В уплотненном отчете о прибылях и убытках[1] отражается обобщенная информация о формировании чистой прибыли (табл. 5.6).

В отчетном году прибыль до налогообложения увеличилась на 91,2%, чистая прибыль - на 77,4% по сравнению с предыдущим годом. Прибыль от продажи продукции составляет преобладающую долю в прибыли до налогообложения. В предыдущем году доля прибыли от продаж в общей сумме прибыли до налогообложения составляла 113%, что указывает на превышение прочих расходов над прочими доходами и означает потери прибыли от продажи продукции (товаров, работ, услуг). В этом случае, а

[1] По данным табл. 5.2.

Таблица 5.6

Уплотненный аналитический отчет о прибылях и убытках ОАО «Молоко»

Показатели	В тыс. руб.			Темп при% роста, % (гр. 3 : : гр. 1 • 100	Структура, %		
	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение (гр. 2 -- гр.1)		Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение (гр. 6 - гр.5
А	1	2	3	4	5	6	7
Прибыль от продаж	447 369	648 959	201 590	45,1	1 13,9	00 0	-25,
Прибыль до налогообложения	392 607	750 503	357 896	91,2	100,0	100,0	-
Чистая прибыль	343 648	609 802	266 154	77,4	97 5	83,5	

также и при снижающейся доле прибыли от продаж необходим детальный анализ структуры доходов и расходов организации в разрезе обычных и прочих. Необходимо проследить динамику соотношения доходов и расходов за три смежных года и более. В табл. 5.7, 5.8, составленных по данным отчета о прибылях и убытках, приведена информация о доходах и расходах ОАО «Молоко» за два года.

Таблица 5.7

Горизонтальный и вертикальный анализ доходов и расходов организации

Показатели	В тыс. руб.			Темп при% роста, % (гр. 3 : : гр. 1 хЮО	Структура, %		
	Предыду% щий год	Отчет% ный год	Откло% нение (гр. 1 -- гр. 2)		Преды% дущий год	Отчет% ный год	Откло-нение (гр. 6 - -гр. 5)
А	1	2	3	4	5	6	У
Доходы по обычным видам деятельности	4597656	7 106 689	2 509033	54,6	93 3	90,5	-2,7
Прочие доходы	33261 8	744 928	412310	124,0	8,4	0,002	-8,4
Всего доходов	4930 274	7 851 617	2 921 343	59,3	100,0	100,0	-
Расходы по обычным видам деятельности	4150 287	645773 0	2 307443	55,6	91,5	90,7	-0,8
Прочие расходы	387 380	663 384	276 004	71,2	8,5	9,3	-0,8
Всего расходов	4 537667	7121 114	2 583 447	56,9	100,0	100,0	-

В структуре доходов (расходов) ОАО «Молоко» более 90% составляют доходы (расходы) по обычным видам деятельности, которые в основном формируют чистую прибыль. Рентабельность текущей деятельности (относительное превышение обычных доходов над расходами) снизилась с 10,8 до 10,0%.

Таблица 5.8

Соотношение доходов и расходов организации

Показатели	Предыдущий период	Отчетный период	Отклонение
Превышение доходов по обычным видам деятельности над расходами по обычным видам деятельности, тыс. руб.	447 369	648 959	201 590,0
То же в % к расходам по обычным видам деятельности	11,1	10,0	-0,8
Превышение прочих доходов над прочими расходами, тыс. руб.	-54 762	81 544	1 36 306
То же в % к прочим расходам	-14,1	12,3	26,4

Суммы доходов и расходов от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и прочих расходов возросли. В целом темпы прироста доходов выше темпов прироста расходов. Неблагоприятными тенденциями являются более высокие темпы прироста расходов по обычным видам деятельности по сравнению с темпами прироста соответствующих доходов. Доля прочих доходов в их общей структуре существенно снизилась, а доля прочих расходов в общей структуре расходов возросла, что говорит о необходимости детального постатейного анализа причин увеличения суммы и доли прочих расходов.

Наиболее существенной частью прибыли до налогообложения является прибыль от продаж, поэтому особое внимание уделяется анализу ее формирования. Для этого используются методы горизонтального и вертикального анализа, рассчитываются финансовые коэффициенты - рентабельность продаж (по прибыли от продаж), коэффициент валовой прибыли, изучаются факторы, повлиявшие на изменение прибыли от продаж. Можно использовать разные варианты построения аналитических таблиц, позволяющих реализовать цели анализа (см. табл. 5.9 и 5.10).

Из приведенных данных видно, что полные затраты на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг) увеличивались более высокими темпами (55,6%), чем объем продаж (54,6%).

Удельный вес расходов по обычным видам деятельности в выручке, выраженный в процентах, - это затраты на рубль продаж, выраженные в копейках (90,3 коп. в предыдущем году и 90,9 коп. в отчетном году). Доля прибыли от продаж в выручке от продаж, выраженная в процентах, характеризует рентабельность продукции, рассчитанную по прибыли от продаж. Увеличение затрат на рубль продаж (0,6 коп.) одновременно указывает на снижение прибыли - на 0,6 коп. в расчете на один рубль продаж и рентабельности на 0,6 процентного пункта, что в данном случае объясняется существенным изменением величины коммерческих и управленческих расходов.

Таблица 5.9

Анализ прибыли от продаж ОАО «Молоко» (1)

Показатели	В тыс. руб.			Темп прироста, % (гр. 3 : : гр. 1 • 100)	Структура, %		
	Предыд. год	Отч. год	Отклонение гр. 2 --гр.1)		Предыд. год	Отч. год	Отклонение (гр. 6--гр.5)
А	1	2	3	4	г		У
Выручка от продажи продукции (товаров, работ, услуг)	4 597 656	7 106 689	259 033	54,6	100,0	100,0	
Полные затраты на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг)	4 150287	6 457730	2 307 443	55,6	90,3		0,6
том числе: себестоимость продукции (товаров, работ, услуг)	3 716532	5 373 764	1 657 232	44,6	80 8	75,6	
коммерческие расходы	90 715	283 401	192 686	212,4	2,0	4,0	2,0
управленческие расходы	343 040	800 565	457 525	133,4	7 5	11,3	3,8
Прибыль от продажи продукции (товаров, работ, услуг)	447 369	648 959		45,1	9,7	9,1	-0,6

Таблица 5.10

Анализ прибыли от продаж ОАО «Молоко» (2)

Показатели	В тыс. руб.			Темп прироста, % (гр. 3: : гр. 1 • 100	Структура, %		
	Предыд. год	Отч. год	Отклонение гр. 2 --гр.1)		Предыд. год	Отч. год	Отклонение гр.6--гр.5
А	I	п 2	3	4	5	6	У
Выручка от продажи продукции (товаров, работ, услуг)	4 597 656	7 106 689	2 509033	54,6	100,0	100,0	0,0
Себестоимость продукции (товаров, работ, услуг)	3716532	5 373 764	1 657232	44,6	80 8	75,6	-5,2
Валовая прибыль	881 124	1 732 925	851 801	96,7	19,2	24,4	5,2
Коммерческие расходы	90 715	283 401	192 686	212,4	2,0	4,0	2,0
Управленческие расходы	343 040	800 565	457 525	133,4	7 5	11,3	3,8
Прибыль от продажи продукции (товаров, работ, услуг)	447 369	648 959	201590	45,1	9,7	9,1	-0,6

В структуре расходов по обычным видам деятельности произошли изменения, обусловленные значительным приростом коммерческих

(212,4%) и управленческих (133,4%) расходов. Когда увеличение этих расходов оправдано стратегией развития организации и связано с активным продвижением товаров на рынке, то в перспективе это будет способствовать увеличению прибыли от продаж.

Но главный аспект анализа при изучении этих статей - целесообразность увеличения коммерческих и управленческих расходов, соответствие темпов роста этих расходов темпам роста объема продаж.

В нашем примере увеличение коммерческих и управленческих расходов снизило прибыль от продаж и прибыль до налогообложения. Если считать допустимыми темпы роста коммерческих и управленческих расходов на уровне темпов роста выручки от продаж, то неоправданное увеличение составило: по коммерческим расходам - 143 155,6 тыс. руб. (283 401 - 90 715 х 1,546), по управленческим - 270 225,2 тыс. руб. (800 565 - 343 040 х 1,546). Следовательно, уменьшение чистой прибыли в отчетном году произошло за счет:

- увеличения коммерческих расходов: 143 155,6(1 - 0,24) = = 108 798,3 тыс. руб.;
- увеличения управленческих расходов: 270 225,2(1 - 0,24) = = 205 371,2 тыс. руб.

Прирост производственной себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) составляет 44,6%, что снизило долю производственной себестоимости в объеме продаж с 80,8 до 75,6%. В результате повысился коэффициент валовой прибыли (доля валовой прибыли в выручке от продажи) с 19,2 до 24,4%.

Показатель валовой прибыли введен в отчет о прибылях и убытках для повышения аналитичности бухгалтерской информации. Он является расчетным показателем и определяется как разность между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг. Коэффициент (норма) валовой прибыли характеризует доходность хозяйственной деятельности при сопоставлении объема продаж и производственной себестоимости продукции. Он отражает динамику объема продаж и динамику себестоимости. Как коэффициент покрытия, он характеризует возможности организации в покрытии обычных и прочих операционных расходов и существенно влияет на величину чистой прибыли.

Величина коэффициента валовой прибыли зависит от метода определения себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг), структуры ассортимента, ценовой политики. Поэтому его оценка зависит от доступности информации об учетной, маркетинговой и ценовой политике организации. Для внешнего пользователя бухгал-

терской информации возможности проведения детального анализа абсолютной и относительной величины валовой прибыли ограниченны. Но оценка этих показателей в динамике необходима.

Анализ формирования финансовых результатов дополняется оценкой показателей рентабельности, рассчитываемых по данным отчета о прибылях и убытках. Кроме рентабельности текущей деятельности и рентабельности продукции (по прибыли от продаж) определяется показатель рентабельности продаж, рассчитываемый по чистой прибыли (чистая прибыль/выручка от продажи). В табл. 5.11 представлены показатели рентабельности ОАО «Молоко» за два смежных года.

Таблица 5.11

Коэффициенты рентабельности ОАО «Молоко»

Показатели	Алгоритм расчета	Предыд. год	Отч. год
Коэффициент валовой прибыли	Валовая прибыль/Выручка от продажи	19,2	24,4
Рентабельность текущей деятельности	Прибыль от продажи/Расходы по обычным видам деятельности	10,8	10,0
Рентабельность продаж по прибыли от продажи	Прибыль от продажи/Выручка от продажи	9,7	9,7
Общая рентабельность	Прибыль до налогообложения/Выручка от продажи	8,5	10,3
Рентабельность продаж по чистой прибыли	Чистая прибыль/Выручка от продажи	7,5	8,6

Сравнительный анализ заключается также в сравнении показателей отчета о прибылях и убытках анализируемой организации со среднеотраслевыми значениями и показателями отчетов других организаций. Это помогает оценивать стратегию компаний и эффективность управленческих решений ее руководства (табл. 5.12).

Объем продаж анализируемой организации оценивается с позиций его роста (снижения) в течение нескольких периодов в сравнении с продажами основных конкурентов и лидеров в данной отрасли или на соответствующем сегменте рынка. Оценка устойчивости показателей роста продаж дополняется оценкой доли объема продаж анализируемой компании, так как не исключено, что увеличение продаж сопровождается падением доли продаж на рынке. В сравнительном анализе необходимо учитывать неодинаковые условия деятельности разных компаний, например сезонность, географическое положение.

Таблица 5.12

Структура отчета о прибылях и убытках ОАО «Молоко», %

Наименование показателя	Код строки	Год, пред% шествующий предыдущему	Предыдущий год	Отчетный год
1	2	3	4	5
Доходы и расходы по обычным видам деятельности Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей	010		100,0	
В том числе от продажи:				
собственной продукции	011	83,0	86,1	86,0
работ, услуг	012	0,1	0,1	0,2
товарооборот в продажных ценах	013	16,9	11,8	13,8
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	71,6	80,8	75,6
В том числе проданных				
собственной продукции	021	59,4	69,3	62,2
работ, услуг	022	0,1	0,1	0,1
товарооборот в покупных ценах	023	12,1	11,4	13,3
Валовая прибыль	029	28,4	19,2	24,4
Коммерческие расходы	030	0,9	2,0	4,0
Управленческие расходы	040	6,5	7,5	11,3
Прибыль (убыток) от продаж	050	21,0	9,7	9,1
Прочие доходы и расходы Проценты к получению	060	0,5	0,1	0,01
Проценты к уплате	070	0,1	0,1	0,1
Доходы от участия в других организациях	080	0,02	0,02	0,02
Прочие доходы (кроме строк 060, 080	120	14,3	7,1	9,4
Прочие расходы (кроме строки 070)	130	18,6	8,3	9,2
Прибыль (убытки) до налогообложения	140	17,1	8,5	10,3
Текущий налог на прибыль	150	0,9	1,1	1,7
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	16,3	7,5	8,6

За три смежных года ОАО «Молоко» увеличило объем продаж более чем в 3,6 раза, что говорит о стремлении повысить свою долю на рынке молочных продуктов. Но это не сопровождалось соответствующими темпами роста чистой прибыли, так как рентабельность продаж по прибыли от продаж снизилась с 21 до 9,1%, рентабельности по чис-

той прибыли - с 16,3 до 8,6%. Более высокими темпами, чем выручка, росла себестоимость продукции. Несущественными являются доходы от участия в других организациях - менее 1% к объему продаж.

Таблица 5.13

Динамика показателей отчета о прибылях и убытках

Наименование показателя	Код строки	Год, пред% шествующий предыдущему, тыс. руб.	Предыдущий год, % к предшест% вующему	Отчетный год, % к предыду% щему
1	2	3	4	5
Доходы и расходы по обычным видам деятельности Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей	010	1 959 390	234,6	362,7
В том числе от продажи:				
собственной продукции	011	1 626 294	249,1	376,0
работ, услуг	012	1371	315,4	1018,2
товарооборот в продажных ценах	013	331 725	163,4	294,7
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	1 402 442	265,0	383 2
В том числе проданных				
собственной продукции	0211	1 164 026	273,9	379, 7
работ, услуг	022		261,5	872,6
товарооборот в покупных ценах	023	237 435	221,6	ооо а
Валовая прибыль	029	556 948	158,2	311,1
Коммерческие расходы	030	18 272	496,5	1551,0
Управленческие расходы	040	127 360	269,3	628,6
Прибыль (убыток) от продаж	050	411 316	108,8	157,8
Прочие доходы и расходы Проценты к получению	060	8989	41,9	7,4
Проценты к уплате	070	1080	520,1	625,1
Доходы от участия в других организациях	080	43	223,3	325,6
Прочие доходы (кроме стэок 060, 080)	120	279 1 1 0	1 17,8	226,3
Прочие расходы (кроме строки 070)	130	362 549	105,3	172,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	335 829	1 16,9	217,5
Текущий налог на прибыль	150	16 953	288,8	712,0
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	318 876	107,8	191,2

Обобщая результаты анализа, можно предположить снижение эффективности хозяйственной деятельности ОАО «Молоко».

Сравнительный анализ расходов по обычным видам деятельности возможен, если годовой отчет содержит достаточно подробную информацию о методах оценки запасов и учета коммерческих и управленческих расходов, способах начисления амортизации и т.п., что предписано раскрывать в пояснительной записке в соответствии с положениями по бухгалтерскому учету. В российской практике сравнительный анализ затруднен по многим причинам, одна из них - отсутствие достоверной информационной базы для сравнения. В практике других стран используются данные, подготовленные информационными компаниями и агентствами.

К оценке состава и структуры прочих доходов и расходов подходят с позиций существенности этих статей как факторов увеличения чистой прибыли.

В зарубежной практике используются аналитические показатели, рассчитываемые на основе отчета о прибылях и убытках, - показатели операционной прибыли и финансовые коэффициенты, которые используются для оценки эффективности хозяйственной деятельности, способности покрывать расходы и генерировать прибыль:

1) earnings before interest and taxes (EBIT) - прибыль до выплаты процентов и налога на прибыль (показатель близок прибыли от продаж в российском отчете о прибылях и убытках). Он используется для оценки:

- величины дохода, покрывающего задолженность перед бюджетом (по налогу на прибыль) и кредиторами (в части расходов по обслуживанию долга, отражаемых в составе операционных расходов) и достаточного для формирования чистой прибыли как источника финансирования расширенного воспроизводства и выплаты дивидендов;
- доходности активов при осуществлении инвестиционных мероприятий в сравнении со средневзвешенной стоимостью капитала;
- влияния роли финансовых факторов (доли заемных средств в структуре капитала и процентной ставки за пользование заемными средствами) на чистую прибыль и рентабельность собственного капитала;
- значений коэффициента покрытия расходов по обслуживанию долга (прибыль до выплаты процентов и налога на прибыль/проценты к уплате);

2) earnings before interest, taxes, deprecation and amortization (EBITDA) - прибыль до вычета амортизации, выплаты процентов и налога на прибыль. Используется, как и предыдущий показатель, для оценки доходности и возможностей компании покрывать расходы. На его основе рассчитывается коэффициент покрытия как доля EBITDA в выручке от продажи;

3) сумма чистой прибыли от операционной деятельности и амортизации - показатель денежного потока, который:

- характеризует величину дохода, остающегося в распоряжении организации на цели простого и расширенного воспроизводства, на выплату доходов собственникам;
- используется в анализе движения денежных средств, выполняемом косвенным методом, и увязывает чистую прибыль с изменением денежных средств;
- в сопоставлении с учетной стоимостью активов рассчитывается как коэффициент, характеризующий возможности самофинансирования хозяйственной деятельности.

5.5. Анализ качества прибыли и факторов, используемых для прогнозирования финансовых результатов

Термин «качество прибыли» достаточно часто встречается в литературе по финансовому анализу. Вместе с тем четкое, однозначное определение этого понятия отсутствует. «Почти нет общего согласия относительно определений или предположений, лежащих в основе этого понятия»[1].

В большинстве случаев под качеством прибыли понимают содержание прибыли, характер ее формирования под воздействием различных факторов. Иногда качество прибыли сводится к проблеме достоверности бухгалтерской отчетности, что сужает анализ. Представляется, что качество прибыли - это характеристика факторов формирования показателей финансовых результатов, имеющих и не имеющих количественного измерения, обусловленных управленческими решениями в области маркетинга, производственного и финансового менеджмента.

Практическая ценность анализа качества прибыли заключается в правильной оценке тенденций формирования прибыли как показателя эффективности, источника финансирования потребностей расширенного воспроизводства и выплаты доходов собственникам, что одновременно позволяет связать уровень финансовых результатов с качеством управления. Оценка качества прибыли дает возможность пользователям

[1] *Бернстайн Л.А.* Анализ финансовый отчетности. Теория, практика, интерпретация. М.: Финансы и статистика, 1996. С. 546.

бухгалтерской отчетности проводить сравнительный анализ деятельности разных предприятий с учетом факторов формирования прибыли, финансовым менеджерам - принимать обоснованные управленческие решения, использовать результаты анализа качества прибыли в прогнозировании финансовых результатов.

Объектом анализа являются все стадии формирования финансовых результатов, но разные группы пользователей преследуют и разные интересы. Поставщики капитала предпочитают показатель прибыли до выплаты процентов и налогов и оценивают его величину как источник, достаточный для покрытия финансовых расходов. С позиций государства - это прибыль до налогообложения как основа формирования налогооблагаемой прибыли и источник выплаты налога на прибыль.

С позиций собственников наиболее важным показателем является чистая прибыль как объект распределения. Чистая (нераспределенная) прибыль, выявленная по данным бухгалтерского учета, за отчетный год увеличивает, а убыток - уменьшает капитал организации. В следующем (за отчетным) году чистая прибыль распределяется на реинвестируемую часть и дивиденд. Определение оптимальных пропорций распределения чистой прибыли является содержанием дивидендной политики, которая представляет собой важный инструмент финансового менеджмента не только в акционерных обществах, но в компаниях другой организационно-правовой формы, где уставный капитал разделен на доли, а доходы собственнику выплачиваются на вложенный капитал в зависимости от его доли в капитале. В определенных случаях чистая прибыль, кроме того, направляется на формирование капитальных резервов.

Направление чистой прибыли на выплату дивидендов уменьшает капитал организации и отражается записью: Д-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» К-т сч. 75 «Расчеты с учредителями» (70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»), что одновременно показывает возникновение задолженности перед акционерами (участниками, учредителями) по выплате доходов. Погашение задолженности в большинстве случаев производится денежными средствами, основная часть которых обеспечивается продажей продукции (работ, услуг), что затруднительно при снижении объема продаж, наличии значительной просроченной дебиторской задолженности, опережающих темпах роста текущих затрат. Гарантированная регулярная выплата дивидендов возможна при таком качестве прибыли, которое обеспечивается в основном приростом прибыли от продаж, а следовательно, производственными факторами. Прибыль при этом является не случайной, а прогнозируемой величиной.

Реинвестируемая (или нераспределенная) прибыль становится практически постоянной величиной в разделе баланса «Капитал и резервы». После списания части чистой прибыли на выплату дивидендов, как правило, дебетовых записей по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» не производится. Но реинвестируемая часть прибыли рассматривается как источник финансирования затрат, связанных с научно-техническим и производственным развитием, она позволяет экономически обосновать величину необходимых капитальных вложений, финансируемых за счет прибыли, и прирост потребности в оборотном капитале. С позиций финансовой устойчивости существенная доля прибыли в общей сумме источников финансирования хозяйственной деятельности предпочтительна. Контроль и управление использованием нераспределенной прибыли осуществляются в ходе финансового планирования и ведения аналитического учета использования прибыли по соответствующим аналитическим субсчетам, что не меняет величины нераспределенной прибыли в синтетическом бухгалтерском учете, так как финансирование затрат обеспечивается за счет поступающих денежных средств. Прибыль как элемент капитала лишь меняет свою форму. Это обстоятельство требует внимания к факторам формирования чистой прибыли. Иначе говоря, необходимо ответить на вопросы: в какой мере формирование прибыли отражает эффективность хозяйственной деятельности, а в какой - является результатом манипулирования бухгалтерскими методами.

Оценка качества чистой прибыли может быть выполнена с учетом группировки факторов, влияющих на ее формирование по следующим направлениям:

- анализ бухгалтерской учетной политики и оценка роли бухгалтерских методов в формировании чистой прибыли;
- анализ и оценка роли производственных факторов формирования прибыли от продаж, стабильности прибыли от продаж как главного элемента общей суммы прибыли;
- анализ и оценка состава и структуры прочих доходов, характера их формирования;
- анализ и оценка налоговой учетной политики и влияния налоговых платежей на чистую прибыль.

Анализ бухгалтерской учетной политики может быть проведен внешними пользователями по данным годового отчета, в котором раскрыто ее содержание, в соответствии с требованиями положений по бухгалтерскому учету.

В действительности анализ учетной политики сделать достаточно сложно. Практически всегда необходимая информация в отчетах отсутствует, несмотря на сформулированное правило «раскрытия (придания гласности) учетной политики организаций»[1]. Кроме того, этот документ распространяется в части раскрытия учетной политики только на организации, публикующие бухгалтерскую отчетность (полностью или частично) согласно законодательству РФ, учредительным документам либо по собственной инициативе.

Известно, что при формировании учетной политики организация самостоятельно выбирает один из нескольких способов, допускаемых законодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету. Если же по конкретному вопросу не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то главным бухгалтером организации при формировании учетной политики разрабатывается способ ведения учета в соответствии с бухгалтерскими стандартами. Последнее обстоятельство, с одной стороны, делает учетную политику инструментом управления и создает основу для многовариантности величины финансовых результатов. С другой стороны, повышается роль субъективных факторов в формировании будущих финансовых результатов, таких как уровень профессиональных суждений главного бухгалтера, его опыт и квалификация, понимание взаимосвязи между учетной политикой и величиной многих финансовых показателей.

В настоящей главе рассмотрено содержание отчета о прибылях и убытках ОАО «Молоко» в двух вариантах (см. табл. 5.2 и 5.5). В первом случае учетная политика в части ведения учета общехозяйственных и коммерческих расходов заключается в их признании как расходов периода, что уменьшает прибыль от продаж (расходы полностью декапитализируются). Во втором случае общехозяйственные расходы в соответствии с учетной политикой списываются на счет «Основное производство» и, следовательно, распределяются между бухгалтерским балансом, увеличивая стоимость оборотных активов, и отчетом о прибылях и убытках. В отчет о прибылях и убытках включается только часть общехозяйственных расходов - в доле, относящейся к реализованной продукции. Она в отчете не видна, так как включена в себестоимость проданной продукции. Коммерческие расходы распределены между проданной продукцией и остатками готовой продукции на складе. Соответственно, прибыль от продаж становится больше. Также увеличиваются прибыль до налогообложения, налог на прибыль и чистая прибыль (табл. 5.14).

[1] Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98 (в ред. приказа Минфина России от 30 декабря 1999 г. № 107н).

Таблица 5.14

Показатели финансовых результатов и рентабельности при изменении учетной политики

Показатели	I вариант учетной политики	II вариант учетной политики	Абсолютное отклонение	Отклонение, % (гр.3 : гр.1 •100
А	I	2	3	4
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	7 106 689	7 106 689	x	x
2. Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	5 373 764	6 102 692	x	x
3. Валовая прибыль, тыс. руб.	1 732 925	x	x	x
4. Коммерческие расходы, тыс. руб.	283 401	279 424	x	x
5. Управленческие расходы, тыс. руб.	800 565	-	x	x
6. Прибыль от продаж, тыс. руб.	648 959	724 573	75 614	11,7
7. Полные затраты, тыс. руб. (п. 2 + п. 4 + т. 5)	6 457 730	6382 116	-75 614	-1,2
8. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	730 503	806 1 17	75 614	10,4
9. Чистая прибыль, тыс. руб.	609 802	667 269	57 467	9,4
1 0. Затраты на рубль продаж, коп. (п. 7 / п. I j	90,87	89,90	-1,06	1,17
1 1. Рентабельность продаж, % (п. 6 / п. I j	9,1	10,2	1,1	x
1 2. Общая рентабельность, % (п. 8 / п. I j	10,3	10,3	1,0	x
1 3. Рентабельность продаж, % (п. 9 / п. I j	8,6	9,4	0,8	x

Частое изменение учетной политики, ее недостаточная проработка приводят к несопоставимости учетной информации, вуалируют процесс формирования финансовых результатов, усложняют процесс их анализа и планирования. В частности, поэтому сформулировано требование о применении последовательной из года в год учетной политики.

К производственным факторам, влияющим на прибыль от продаж, относятся физический объем продаж, цены на реализуемую продукцию, уровень переменных и постоянных затрат, структура ассортимента продукции, удельный вес непрофильных низко доходных или убыточных видов деятельности. Анализ этих факторов помогает понять, насколько стабильным является прирост или снижение прибыли от продаж.

Влияние выручки как стоимостного объема продаж на прибыль происходит через изменение цен и физического объема продаж. Достаточно быстрый рост цен и тарифов на продукцию и услуги может обеспечить существенную часть прироста прибыли. Необоснованное повышение цен, стремление компенсировать удорожание затрат ценой снижает качество прибыли, усиливает инфляционный характер ее формирования. Оценка количественного влияния ценового фактора может быть выполнена с помощью индекса цен на выпускаемую продукцию. Приблизительная оценка выполняется с использованием данных об индексах цен, публикуемых

Росстатом. Допустим, индекс цен на основную продукцию ОАО «Молоко» в отчетном году составил 1,15, объем продаж в прошлом году -4 051 317 тыс. руб., в отчетном году - 6 115 156 тыс. руб. в фактически действовавших ценах, тогда объем продаж в отчетном году в сопоставимых ценах равен 5 317 527 тыс. руб. (6 115 156 / 1,15). Прирост объема продаж за счет изменения цен равен 797 629 тыс. руб., за счет изменения физического объема проданной продукции - 1 266 210 тыс. руб. (табл. 5.15).

Таблица 5.15

Влияние изменения цен на изменение объема продаж

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение	Доля фактора в приросте объема продаж, %
Объем продаж в фактически действовавших ценах, тыс. руб.	4051317617	6 1 15 156	2 063 839	100,0
Объем продаж в сопоставимых ценах, тыс. руб.	4 051 31 7	5 317527	1 266 210	61,4
Прирост стоимостного объема продаж за счет повышения цен, тыс. руб.			797 629	38,6

Уровень себестоимости оценивается по доле себестоимости продукции в объеме продаж. Этот показатель свидетельствует о положительной динамике - доля себестоимости продукции снизилась с 80,8 до 75,6%, что обусловило рост валовой прибыли на 5,2 коп. на каждый рубль объема продаж. Анализ структуры затрат в разрезе однородных экономических элементов (по данным раздела «Расходы по обычным видам деятельности» формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу») дополняет результаты анализа и позволяет оценить влияние доли материальных затрат и затрат на оплату труда на изменение себестоимости проданной продукции.

Комплексное влияние цен, производственных затрат, физического объема продукции, структуры ее ассортимента оценивается с помощью коэффициента валовой прибыли. В торговой организации упрощенный расчет коэффициента (КВП)может быть выполнен следующим образом:

$$К_{ВП} = \frac{\text{Объем продаж в отпускных ценах} - \text{Объем продаж в закупочных ценах}}{\text{Объем продаж в отпускных ценах}}$$

Его снижение означает снижение способности покрывать издержки обращения, соответственно уменьшается прибыль от продажи. Коэффициенты, рассчитанные по отдельным видам товаров, характеризуют уровень доходности в разрезе ассортиментных групп товаров.

Применительно к отчету ОАО «Молоко» подобный коэффициент можно использовать для оценки доходности тех видов деятельности (табл. 5.16), которые отнесены к обычным:

- производство и продажа собственной продукции;
- выполнение работ и услуг;
- продажа товаров.

Таблица 5.16

Динамика коэффициентов валовой прибыли ОАО «Молоко»

Показатели	В тыс руб.		Прирост, %	Коэффициенты прибыли,			Структурой		Da вало%
	Предыд год	Отч. год		Предыд год	Отч. год	Откл.	Предыд. год	Отч. год	
Валовая прибыль, всего	881 124	732 925	96,7	19,2	24,4	9,2	100,0	100,0	
в том числе: продажа собственной продукции	863 494	695 831	96,4	18,8	23,9	5,1	98,0	97,9	
выполнение работ (услуг)	1759	5400	207,0	0,038	0,076	0,038	0,2	0,3	
товарооборот	15 871	31 694	99,7	0,345	0,446	0,101	1,8	1,8	

Прирост валовой прибыли составил 96,7%, или 851801 тыс. руб. Используя методы экономико-математического моделирования и факторного анализа, можно оценить влияние факторов коэффициента валовой прибыли и объема продаж (В) на прирост валовой прибыли (ВП) по модели (тыс. руб.):

$$\Delta ВП_{\text{за счет изменения коэффициента ВП}} = \left(\frac{ВП_1}{B_1} - \frac{ВП_0}{B_0}\right) B_1 = (0{,}244 - 0{,}192) \times 7\,106\,689 = 369\,547,$$

$$\Delta ВП_{\text{за счет изменения объема продаж}} = (B_1 - B_0)\frac{ВП_0}{B_0} = (7\,106\,689 - 4\,594\,650) \times 0{,}192 = 481\,734.$$

Преобладающий вклад в формирование валовой прибыли вносит производство и продажа основной продукции - доля валовой прибыли составляет 98%. Коэффициент валовой прибыли по этому виду деятельности увеличился с 19,2 до 24,4%. Валовая прибыль по остальным видам деятельности незначительна, хотя темпы ее роста являются существенными. В то же время обращают на себя внимание очень низкие коэффициенты валовой прибыли по реализации работ (услуг) и товарообороту (менее 1%).

Распределив управленческие и коммерческие расходы по видам деятельности пропорционально объему продаж, можно проанализировать прибыль от продаж по видам деятельности (табл. 5.17).

Таблица 5.17

Прибыль от продаж по видам основной деятельности, тыс. руб.

Показатели	Предыдущий год			Отчетный год		
	Собственная продукция	Работы, услуги	Товаро% оборот	Собственная продукция	Работы, услуги	Товаро% оборот
Валовая прибыль	836 494	1759	15 871	1 695 831	5400	31 694
Коммерческие расходы	79 936	85	10 694	243 861	557	38 984
Управленческие расходы	302 277	323	40 441	68 8 869	1573	1 10 123
Прибыль от продажи	481 282	1351	-35 264	763 101	3271	-1 17 413
Итого прибыль от продажи	447 369			648 959		

Условность такого расчета очевидна. Но так можно показать, что определенные виды деятельности, отнесенные к обычным, не приносят или почти не приносят прибыли. Убыточность или низкая доходность этих видов деятельности компенсируется доходами от основной продукции, что служит обоснованием управленческих решений о повышении цен и тарифов на основную продукцию. Такая ситуация пока характерна для многих предприятий, включающих в состав доходов и расходов по обычным видам деятельности непрофильные доходы и расходы.

Маржинальный подход к оценке финансовых результатов и структуры затрат при данном объеме продаж предполагает разграничение переменных и постоянных затрат на производство и продажу продукции. Признанные коммерческие и управленческие расходы как расходы периода рассматриваются как условно-постоянные расходы. К числу постоянных расходов можно отнести и амортизацию основных средств, а в используемом примере ОАО «Молоко» - и прочие общепроизводственные расходы. Корректировка себестоимости в отчете о прибылях и убытках («минус») и валовой прибыли («плюс») на сумму амортизации и прочих общепроизводственных расходов позволит приблизить последний показатель к величине маржинального дохода (как разнице между выручкой и переменными затратами). Разумеется, используя внутреннюю информацию о переменных и постоянных затратах, промежуточную отчетность, анализ можно провести более корректно. Это дает возможность оценивать динамику таких показателей, как критический объем продаж, операционный рычаг, запас прочности, и делать выводы о рисках хозяйственной деятельности, связанных с нерациональной структурой затрат и последствиями вероятного снижения объема продаж (см. табл. 5.18).

Критический объем продаж, операционный рычаг, запас прочности - взаимосвязанные показатели. При определенном (критическом) объ-

Таблица 5.18

Оценка тенденций формирования прибыли от продаж, тыс. руб.

Показатели	Год, предшествующий предыдущему	Предыдущий год	Отчетный год	Прогноз на следующий год
1. Выручка от продажи продукции	1 959 390	4 597 656	7 106 689	1 1 262 396
2. Переменные затраты	1 375 167	3 554 071	5 221 059	8 195 016
3. Маржинальный доход	584 223	1 043 5 85	1 885 630	3 067 380
4. Постоянные расходы, всего	172 907	596 216	1 236 671	2 299 78 8
в том числе: амортизация	25 163	65 400	96 505	173 709
прочие общепроизводственные расходы	21 12	97 061	56 200	89 920
коммерческие расходы	18 272	90 715	283 401	595 142
управленческие расходы	127 360	343 040	800 565	1 441 017
5. Прибыль от продажи (п. 3 - п. 4)	411 316	447 369	648 959	767 592
6. Коэффициент покрытия постоянных расходов (п. 3 / п. 1)	0,298	0,227	0,265	0,272
7. Критический объем продаж (п. 4 / п. 6)	579 902	2 626 71 1	4 660 849	8 444 054
8. Операционный рычаг, коэффициент (п. 3 / п. 5)	1,420	2 333	2,906	3,996
9. Запас прочности, % (1 / п. 8 Н I 00	70,4	42,9	34,4	25,0

еме продаж выручка от продажи становится равной совокупным затратам на производство и продажу продукции. Разница между годовым объемом продаж и критическим объемом продаж составляет запас прочности, который рассматривается как показатель риска. Если снижение объема продаж станет равным запасу прочности, то финансовый результат будет равен нулю. При снижении объема продаж, превышающем запас прочности, финансовый результат обратится в убыток. Чем ниже запас прочности, тем выше риск не покрыть постоянные расходы и получить убыток при сокращении объема продаж. Снижение запаса прочности обусловлено увеличением условно-постоянных расходов в расчете на единицу выпускаемой продукции. Иначе говоря, изменение постоянных расходов не соответствует изменению объема продаж, т. е. является экономически необоснованным.

Если взаимосвязь между рассматриваемыми показателями принимается как линейная, то запас прочности является обратной величиной показателя операционного рычага. Таким образом, увеличение операционного рычага также свидетельствует об усилении риска, связанного с нерациональной структурой затрат при данном объеме продаж.

Расчет и анализ этих показателей дает достаточно точную картину, если проводится по отношению к релевантному периоду, в течение которого затраты не меняют своего поведения. Годовой период нельзя при-

знать таковым, и выполненные в табл. 5.18 расчеты не дают абсолютной точности, но они позволяют выявить тенденцию.

За анализируемый период операционный рычаг возрос с 1,42 до 2,906, а запас прочности ОАО «Молоко» снизился с 70,4 до 34,4%, что свидетельствует о неблагоприятной тенденции в формировании финансовых результатов: более высокие темпы роста постоянных расходов по сравнению с объемом продаж меняют структуру маржинального дохода. Увеличение коэффициента покрытия постоянных расходов признается положительной тенденцией, если происходит увеличение доли прибыли в структуре маржинального дохода.

Структура маржинального дохода ОАО «Молоко» ухудшилась - доля постоянных расходов возросла (табл. 5.19).

Таблица 5.19

Структура маржинального дохода

Показатели	Год, предшествующий предыдущему		Предыдущий год		Отчетный год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Маржинальный доход	584 233	100,0	1 043 5 85	100	1 885 630	100
в том числе: постоянные расходы	172 907	29,6	596 216	57,1	1 236 671	65,6
прибыль	41 1 316	70,4	447 369	42,9	648 959	34,4
Темпы роста к предыдущему году:						
постоянные расходы				344,8		207,4
прибыль				108,8		145,1

Анализ и оценка состава и структуры прочих доходов и расходов зависят от характера их формирования и их доли в общей сумме доходов (расходов). При этом рекомендуется классифицировать доходы и расходы как стабильные, редкие и чрезвычайные. Это позволяет, во-первых, оценивать качество прибыли (чем выше доля редких и нетипичных статей, тем ниже качество прибыли), во-вторых, составлять более достоверные прогнозы.

Величина и динамика статей доходов и расходов так или иначе являются результатом управленческих решений.

Прибыль от продаж отражает эффективность маркетинговой и производственной деятельности. Влияние на объем продаж сомнительной дебиторской задолженности можно связать не только с потерей прибыли, но и с недостатками в финансовом управлении. Необоснованный рост затрат и, как следствие, увеличение потребности в оборотном капитале, чрезмерный рост краткосрочных обязательств говорят о несба-

лансированности производственных и финансовых планов. Отсутствие доходов от финансовых вложений при их значительной величине в бухгалтерском балансе может свидетельствовать об отсутствии продуманной инвестиционной политики, а существенное снижение чистой прибыли за счет расходов по обслуживанию долга - о нерациональной структуре источников финансирования хозяйственной деятельности.

Внереализационные доходы и расходы не являются объективно необходимыми для продолжения хозяйственной деятельности. Внешний анализ статей внереализационных доходов и расходов проводится по данным приложения к отчету о прибылях и убытках. Внутренний анализ целесообразно проводить по данным аналитического учета, где можно наиболее удобно сгруппировать сбор информации для целей анализа. Как правило, значительная часть внереализационных доходов не способствует повышению качества прибыли (штрафы, пени, неустойки полученные, списание кредиторской задолженности, положительные курсовые разницы и т. п.), а расходы «съедают» прибыль от продаж и тем самым уменьшают чистую прибыль и прирост капитала.

Значительная часть налогов, уплачиваемых организациями - юридическими лицами, оказывает прямое или косвенное влияние на формирование финансовых результатов (кроме налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, оплачиваемых покупателем).

Таможенные пошлины на некоторые виды продукции, федеральные лицензионные сборы включаются в первоначальную стоимость приобретаемых товаров как различных видов имущества, что через механизм амортизации уменьшает налогооблагаемую прибыль и увеличивает чистую прибыль. Также уменьшается налогооблагаемая прибыль при включении в себестоимость налогов и обязательных платежей, списываемых на себестоимость в соответствии с налоговым законодательством. К ним относятся федеральные (единый социальный налог, налог на пользование недрами, налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы, некоторые пошлины) и региональные налоги (налог на пользователей автомобильных дорог, налог на владельцев автотранспортных средств и др.), некоторые виды местных лицензионных сборов.

В состав операционных расходов включаются отдельные виды пошлин, налог на имущество, что также уменьшает налогооблагаемую базу при расчете налога на прибыль.

Налогооблагаемая прибыль формируется по данным налогового учета в соответствии с Налоговым кодексом РФ и по величине отличается от бухгалтерской прибыли до налогообложения. Те же внереализационные расходы большей частью не принимаются во внимание при

расчете налогооблагаемой прибыли. Налог на прибыль, равно как и другие прямые налоги, следует рассматривать как важный фактор, влияющий на величину чистой прибыли.

Результаты анализа налоговых платежей в сочетании с обоснованием налоговой учетной политики, разработкой оптимизационных схем по уплате налогов в рамках действующего законодательства целесообразно учитывать при прогнозировании величины чистой прибыли.

Основой для прогнозирования является стабильность тех или иных доходов и расходов. Анализ стабильности структуры доходов и расходов, кроме того, свидетельствует о качестве прибыли, если сохраняется благоприятная структура доходов и расходов. Поэтому следует прежде всего проанализировать состав и структуру доходов (по видам продукции, по направлениям основной деятельности), прочих видов доходов, выявляя повторяющиеся регулярные статьи.

К расходам необходим взвешенный подход. Например, в составе коммерческих расходов наиболее высокими темпами растут расходы на рекламу, опережая рост объема продаж. В кратковременном периоде это приводит к снижению прибыли, но в перспективе способствует получению дополнительного дохода, если рекламные мероприятия эффективны.

Разработка ценовой политики является частью общей маркетинговой стратегии компаний в условиях рыночной экономики. Различные внешние обстоятельства (насыщение рынка товарами, снижение инфляции, развитая конкуренция) предполагают более сложные методы управления ценой, нежели их автоматическое повышение в ответ на рост затрат.

Прогнозирование прибыли от продаж за счет ценового фактора предполагает оценку динамики цен в предыдущих периодах, расчеты по обоснованию цен в разрезе ассортиментных позиций на предстоящий год, оценку изменений уровня рыночных цен на данном сегменте рынка.

При устойчивой тенденции изменения выручки, переменных и постоянных затрат, используя статистические методы, можно прогнозировать величину финансовых результатов на относительно небольшой период, так как за это время не успевают существенно измениться условия развития изучаемого явления и характер его динамики. Исходя из этого допущения и характера изменений показателей используют методы экстраполяции.

Допустим, известны данные об изменении объема продаж, переменных и постоянных затрат по статьям расходов за несколько лет в сопоставимой оценке, индексы цен на реализуемую продукцию и потребляемые ресурсы. С помощью средних темпов роста рассчитана прогнозируемая величи-

на объема продаж, переменных и постоянных затрат. Маржинальный доход, прибыль от продажи, критический объем продаж, коэффициент покрытия постоянных расходов, операционный рычаг и запас прочности определены как производные показатели (см. табл. 5.18 — прогноз на следующий год). Прогнозные значения показателей свидетельствуют о снижении запаса прочности и темпов прироста прибыли, что требует изменений в управлении условно-постоянными расходами, дополнительных усилий по увеличению объема продаж.

Контрольные вопросы

1. Каковы функции отчета о прибылях и убытках в рыночной экономике?
2. Какова система показателей финансовых результатов?
3. Какая информация, необходима для анализа доходов, расходов, финансовых результатов, помимо отчета о прибылях и убытках?
4. Каков состав доходов от обычной деятельности и прочих доходов?
5. Каков состав расходов от обычной деятельности и прочих расходов?
6. Каковы методы анализа отчета о прибылях и убытках?
7. Какие аналитические показатели рассчитываются на основе отчета о прибылях и убытках?
8. Как выбранная учетная политика влияет на показатели отчета о прибылях и убытках?
9. Может ли повлиять изменение учетной политики на результаты анализа отчета о прибылях и убытках?
10. Что такое качество прибыли и чем оно определяется?

6 РАСЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ

6.1. Использование финансовых коэффициентов в процессе анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности. Возможности и недостатки метода

Расчет финансовых коэффициентов является одним из наиболее известных и часто используемых приемов анализа финансовой отчетности. Данный прием позволяет увидеть взаимосвязи между показателями и оценить тенденции их изменения.

Владение методикой интерпретации динамики поведения показателей позволяет аналитику увидеть проблему, дать оценку последствиям ее развития и своевременно задуматься над путями ее решения.

Использование финансовых коэффициентов, разделенных на отдельные группы, дает возможность представить информацию отчетности в наиболее удобном для ее понимания виде. Тот факт, что финансовые коэффициенты являются относительными показателями, позволяет проводить оценку динамики, а также заниматься отраслевыми сравнениями.

Финансовые коэффициенты находят наиболее широкое применение:

- при анализе динамики показателей, характеризующих финансовое состояние организации;

- при оценке тенденций поведения показателей в процессе прогнозных расчетов;
- при отраслевых сравнениях.

Вместе с тем расчет финансовых коэффициентов является приемом, успешность применения которого во многом определяется не столько владением техникой расчетов, сколько способностью понимать используемую информацию и умением аналитически интерпретировать полученные результаты расчетов. В противном случае использование данного инструмента носит скорее арифметический, нежели экономический характер.

Используя результаты расчетов финансовых коэффициентов, аналитик должен соотнести полученное значение показателя с определенной экономической причиной (причинами). Это позволяет расширить горизонты представления о финансовом состоянии анализируемой организации и ее финансовой устойчивости.

Применение финансовых коэффициентов требует понимания следующих проблем:

- *надежность показателей финансовой отчетности.* От того, насколько надежна информации, нашедшая отражение в отчетности, напрямую зависят результаты анализа. Так, например, присутствие в составе дебиторской задолженности так называемых сомнительных долгов в отсутствие информации об этом завышает величину оборотных и чистых активов, а следовательно, искажает значения таких показателей, как коэффициенты ликвидности, финансовой структуры, рентабельности продаж и рентабельности активов;
- *сопоставимость показателей отчетности.* Результаты расчета показателей и их интерпретация зависят от выбранной учетной политики. При анализе показателей, в которых задействована величина активов, необходимо выяснить, какой метод оценки активов применяет организация и имели ли место факты изменения учетной политики в сравниваемых периодах. Возможность выбора вариантов оценки конкретных статей касается:

- величины остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов (вследствие возможности выбора различных вариантов амортизационной политики, а также определения срока полезного использования объектов);
- размеров производственных запасов (возможно использование различных вариантов их оценки);
- величины незавершенного производства, а также стоимости готовой продукции (возможна оценка по фактической или плановой

(нормативной) себестоимости; в зависимости от выбранной учетной политики величина расходов, участвующих в формировании себестоимости незавершенного производства и готовой продукции, может быть различной);
- дебиторской задолженности (оценка реальной для взыскания задолженности покупателей достаточно субъективна);
- размеров резервов предстоящих расходов (реальная сумма предстоящих расходов не может быть точно установлена до их совершения);
- оценочных резервов (предположительная оценка);
- полной суммы финансовых обязательств (возможно присутствие потенциальных обязательств, размеры которых установить не представляется возможным на момент составления отчетности);
- величины собственного капитала (зависит от выбора способа оценки активов и обязательств);
- полученных доходов и понесенных расходов (в силу действующих подходов к их признанию);

• *взаимозависимость показателей отчетности.* Используемые в процессе анализа финансовой отчетности показатели могут оказывать влияние друг на друга, усиливать или ослаблять. Так, завышенная рентабельность продаж может сказаться на падении оборачиваемости активов. Наоборот, снижение цены и, как следствие, рентабельности продаваемой продукции может вызвать увеличение продаж и, значит, ускорение оборачиваемости средств, вкладываемых в активы.

6.2. Система финансовых коэффициентов

Используемые в процессе анализа финансовые коэффициенты могут быть разбиты на определенные группы, объединенные по экономическому содержанию. Так, при анализе финансовой отчетности можно выделить следующие группы показателей:

• *ликвидности и текущей платежеспособности;*
• *деловой активности и оборачиваемости средств;*
• *финансовой структуры и долгосрочной платежеспособности;*
• *эффективности бизнеса;*
• *активности на рынке ценных бумаг.*

На практике нет необходимости рассчитывать большое число показателей каждой группы. Обычно аналитик выбирает несколько наибо-

лее значимых и при необходимости дополняет их другими инструментами анализа.

6.2.1. Показатели текущей платежеспособности и ликвидности

Одним из важнейших критериев оценки финансового состояния организации является ее платежеспособность. В практике анализа различают долгосрочную и текущую платежеспособность. Под долгосрочной платежеспособностью понимается способность предприятия рассчитываться по своим обязательствам в долгосрочной перспективе.

Способность организации рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам принято называть текущей платежеспособностью. Иначе говоря, организация считается платежеспособной, когда она в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, используя оборотные активы.

Причиной того, что при анализе текущей платежеспособности в первую очередь ориентируются на оборотные активы, является то, что основные средства не рассматриваются в качестве источников погашения текущих обязательств организации в силу своей особой функциональной роли в процессе производства и, кроме того, затруднительности их срочной реализации.

На текущую платежеспособность организации непосредственное влияние оказывает ликвидность ее оборотных активов (возможность преобразовать их в денежную форму или использовать для уменьшения обязательств). Оценка состава и качества оборотных активов с точки зрения их ликвидности получила название анализа ликвидности.

Имея в виду, что анализ ликвидности может преследовать различные цели, а следовательно, акцентировать внимание на различных аспектах, характеризующих состояние оборотных активов и их соотношение с краткосрочными обязательствами, в аналитических целях можно выделить две группы показателей, характеризующих ликвидность организации: *коэффициенты, характеризующие деятельность функционирующего предприятия,* и *коэффициенты, применяемые для анализа ликвидируемого предприятия.*

Показатели, характеризующие возможность ликвидации активов, в зарубежной практике финансового анализа часто базируются на эмпирическом правиле, согласно которому продажная цена при проведении аукциона или срочной распродаже составит примерно половину рыночной стоимости активов. Вместе с тем нужно понимать, что данное пра-

вило может рассматриваться в качестве примерного ориентира, поскольку обоснованный уровень оборотных активов, необходимых для погашения краткосрочных обязательств как для действующего, так и для ликвидируемого предприятия, зависит от сферы его деятельности, а также от колебаний, связанных с краткосрочными потоками денежных средств.

При оценке ликвидности критерием отнесения активов и обязательств к оборотным (краткосрочным для обязательств) является возможность реализации первых и погашения вторых в ближайшем будущем - в течение одного года. Однако данный критерий не является единственным при определении тех статей баланса, которые должны быть причислены к оборотным. В частности, незавершенное производство в строительстве, несмотря на то что оно может иметь срок оборота значительно больший, чем один год, тем не менее будет относиться к оборотным активам.

Вторым критерием для признания активов и обязательств в качестве оборотных является условие их потребления или оплаты в течение обычного операционного цикла предприятия.

Под *операционным циклом* понимается средний промежуток времени между моментом заготовления материальных ценностей и моментом оплаты реализованной продукции (товаров) или оказанных услуг.

В системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в России под оборотными активами понимаются денежные средства и иные активы, в отношении которых можно предполагать, что они будут обращены в денежные средства, или проданы, или потреблены в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

Для получения обоснованных результатов анализа текущей платежеспособности важным является то, как группируются в соответствии с названным критерием активы в балансе российских предприятий. Так, в действующей форме бухгалтерского баланса в состав активов, названных «оборотными», включаются некоторые статьи, таковыми по существу не являющиеся. В частности, это касается статьи дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

Исключение из правила составляет дебиторская задолженность по контрактам, заключенным на срок более года, критерием отнесения которой к оборотным активам будет срок ее оборота в течение обычного операционного цикла предприятия. Наличие такой дебиторской задолженности в составе оборотных активов должно быть прокомментиро-

вана в пояснительной записке, с тем чтобы указать внешним пользователям на специфичность подхода.

Для предварительной оценки ликвидности предприятия привлекаются данные бухгалтерского баланса. Информация, отражаемая в разделе II актива баланса, характеризует величину оборотных активов в начале и конце отчетного года. Сведения о краткосрочных обязательствах предприятия содержатся в разделе V пассива баланса и пояснениях к нему, раскрывающих качественный состав его составляющих.

К числу краткосрочных (текущих) обязательств, как правило, относятся требования, погашение которых ожидается в течение одного года со дня отчетной даты. *К ним же следует отнести те долгосрочные обязательства, частичное погашение которых должно произойти в указанный срок (ближайшие 12 месяцев со дня отчетной даты).* При этом текущая часть долгосрочных обязательств должна быть отражена и прокомментирована в пояснительной записке.

Оборотные активы организации могут быть ликвидными в большей или меньшей степени, поскольку в их состав входят разнородные средства, среди которых имеются как легкореализуемые, так и труднореализуемые для погашения внешней задолженности.

В этой связи было бы целесообразным условно разделить статьи оборотных активов в зависимости от степени их ликвидности на три группы:

1) ликвидные средства, находящиеся в немедленной готовности к реализации (денежные средства, высоколиквидные ценные бумаги);
2) ликвидные средства, находящиеся в распоряжении предприятия (обязательства покупателей, запасы товарно-материальных ценностей);
3) неликвидные средства (требования к дебиторам с длительным сроком образования, сомнительная дебиторская задолженность, незавершенное производство, расходы будущих периодов).

Пропорция, в которой эти группы должны находиться по отношению друг к другу, определяется: характером и сферой деятельности организации; скоростью оборота средств предприятия; соотношением оборотных и внеоборотных активов; суммой и срочностью обязательств, на покрытие которых предназначены статьи актива; степенью ликвидности текущих активов.

Отнесение тех или иных статей оборотных средств к указанным группам может меняться в зависимости от конкретных условий: в составе дебиторов предприятия числятся весьма разнородные статьи дебиторской задолженности и одна ее часть может попасть во вторую группу, другая - в третью; при различной длительности производствен-

ного цикла незавершенное производство может быть отнесено либо ко второй, либо к третьей группе и т. д.

В составе краткосрочных пассивов можно выделить обязательства разной степени срочности. Поэтому одним из способов оценки ликвидности на стадии предварительного анализа является сопоставление определенных элементов актива с элементами пассива. С этой целью обязательства предприятия группируют по степени их срочности, а его активы - по степени ликвидности (реализуемости).

В процессе анализа наиболее срочные обязательства предприятия (срок оплаты которых наступает в текущем месяце) должны быть сопоставлены с величиной активов, обладающих максимальной ликвидностью (денежные средства, легкореализуемые ценные бумаги). При этом часть срочных обязательств, остающихся непокрытыми, должна уравновешиваться менее ликвидными активами - дебиторской задолженностью предприятий с устойчивым финансовым положением, легкореализуемыми запасами товарно-материальных ценностей и другими оборотными активами, которые применительно к конкретному предприятию могут быть признаны высоколиквидными.

Прочие краткосрочные обязательства могут быть соотнесены с такими активами, как прочие дебиторы, готовая продукция, производственные запасы. От того, насколько обеспечено соответствие между данными группами активов и пассивов, во многом зависит платежеспособность предприятия или его неплатежеспособность с возможным возбуждением дела о его банкротстве.

Дело в том, что неплатежеспособным предприятие может быть признано даже при достаточном превышении статей актива над его обязательствами, если капитал вложен в труднореализуемые статьи актива. И хотя задержка в платежах, вообще говоря, явление временное, она может послужить началом прекращения всех платежей в случае стабильного несоответствия сроков оборачиваемости обязательств предприятия и его имущества.

В процессе анализа финансовой отчетности используют следующие основные показатели ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент срочности) исчисляется как отношение денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг (денежные эквиваленты) к краткосрочной задолженности. Для расчета показателя используется аналитический баланс, методика составления которого была рассмотрена ранее.

Кроме того, для расчета суммы краткосрочных обязательств к итогу раздела V пассива баланса должны быть добавлены статьи «Долгосроч-

ные кредиты банков» и «Долгосрочные займы» в той их части, которая подлежит погашению в предстоящие 12 месяцев.

На практике вызывает трудности определение быстрореализуемых ценных бумаг. По общему правилу возможность включения конкретного актива в расчет рассматриваемого показателя зависит от выполнения таких условий, как минимальный срок обращения и отсутствие риска утраты основной суммы.

Вместе с тем в практике анализа данную группу активов нередко ошибочно приравнивают к статье баланса «Краткосрочные финансовые вложения». Известно, что в состав данной статьи включаются краткосрочные инвестиции в зависимые общества, собственные акции, выкупленные у акционеров, инвестиции в ценные бумаги других организаций, государственные ценные бумаги и др., а также предоставленные займы.

Некорректность включения в состав быстрореализуемых активов таких статей, как инвестиции в акции других организаций и тем более займы, предоставленные другим организациям, связана, в частности, с тем, что стоимость акций подвержена изменениям, вложения в зависимые организации, как правило, характеризуют инвестиционные цели руководства, а не цели управления текущей платежеспособностью, наконец, возможность возврата ранее предоставленного займа в момент возникновения в этом необходимости представляется маловероятной.

Уточненный коэффициент ликвидности определяется как отношение денежных средств, высоколиквидных ценных бумаг и дебиторской задолженности (раздел II актива баланса) к краткосрочным обязательствам.

Этот показатель характеризует ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги.

Одна из основных проблем, возникающих при вычислении данного показателя, состоит в определении статей дебиторской задолженности, включаемых в расчет.

Вопрос о включении в состав ликвидных средств при расчете данного коэффициента долгосрочной дебиторской задолженности уже обсуждался нами ранее. В общем случае долгосрочная дебиторская задолженность не включается в числитель уточненного коэффициента ликвидности. Однако и та дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, не может быть включена в расчет данного показателя в полном объеме, так

как его основное назначение состоит в сопоставлении активов, имеющих наибольшую возможность быть обращенными (преобразованными) в денежную форму, и текущих обязательств предприятия.

В настоящее время в балансе в составе дебиторской задолженности отражается задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал. По существу, данная статья является регулирующей к статье «Уставный капитал», поскольку позволяет определить величину сформированного и оплаченного уставного капитала предприятия.

Включение рассматриваемой статьи в состав ликвидных активов привело бы к тому, что чем в меньшей степени участники оплатили свои обязательства по взносам в уставный капитал, тем выше был бы уточненный коэффициент ликвидности. Очевидно, что это противоречит здравому смыслу и вводит в заблуждение лиц, использующих результаты анализа для принятия экономических решений. Исходя из сказанного, данная статья должна исключаться из состава дебиторской задолженности при расчете уточненного коэффициента ликвидности.

Статья «Прочие дебиторы» объединяет группу самых разнородных сумм, включая задолженность за финансовыми и налоговыми органами, задолженность работников по предоставленным им ссудам и займам за счет средств предприятия или банковского кредита, по возмещению материального ущерба и др. Здесь также отражаются задолженность за подотчетными лицами, задолженность по расчетам с поставщиками, по недостачам товарно-материальных ценностей, обнаруженная при их приемке, штрафы, пени, неустойки, признанные должниками, и ряд других сумм.

Следует иметь в виду, что многие из указанных сумм не отличаются быстрой реализуемостью. В частности, переплата финансовым и налоговым органам обычно «уходит» из баланса после перерасчета в счет следующих платежей; задолженность работников, как правило, погашается в течение длительного времени за счет удержаний из будущих вознаграждений; задолженность, числящаяся за лицами, уволившимися с предприятия, по истечении срока исковой давности может быть списана на убытки; расчеты по претензиям могут остаться не погашенными в течение продолжительного срока и т. д.

В этой связи каждый раз исходя из имеющейся информации следует оценивать «качество» статьи «Прочие дебиторы», решая вопрос о включении ее в состав ликвидных активов. С учетом упоминавшегося ранее принципа существенности информации значительные суммы по данной статье, как и по всем остальным статьям баланса, должны быть раскрыты в пояснительной записке.

Если анализ выполняется лицом, владеющим необходимой информацией о составе и структуре рассматриваемой статьи, например бухгалтером-аналитиком, оценка может быть выполнена достаточно точно: маловероятная или вовсе нереальная дебиторская задолженность исключается из расчета.

В том случае, если анализ ведется внешним пользователем информации, ему придется ориентироваться на расшифровки дебиторской задолженности в приложении к бухгалтерскому балансу и на пояснительную записку, а при отсутствии такой информации желательно придерживаться осторожного подхода в оценке надежности нераскрытых сумм дебиторской задолженности.

Следует иметь в виду, что достоверность выводов по результатам расчетов указанного коэффициента и его динамики во многом зависит от качества дебиторской задолженности (сроков образования, финансового положения должника и др.). Значительный удельный вес сомнительной дебиторской задолженности может создать угрозу финансовой устойчивости предприятия, а в ситуации анализируемого предприятия может означать, что оно в финансовом отношении несостоятельно.

Общий коэффициент ликвидности (коэффициент покрытия) представляет собой отношение всех оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Он позволяет установить, в какой кратности оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Чем больше величина оборотных активов по отношению к текущим пассивам, тем больше уверенность, что существующие обязательства будут погашены за счет имеющихся активов.

Обосновать допустимое значение данного показателя довольно сложно. Понятно, что его величина будет изменяться в зависимости от сферы деятельности предприятия. Так, в силу объективных причин - значительный удельный вес труднореализуемых активов, например незавершенного производства в составе оборотных средств, длительность операционного цикла промышленных и строительных предприятий - необходимо более высокое значение коэффициента покрытия, чем для предприятий сферы торговли, снабжения и сбыта.

Важно иметь в виду, что значение коэффициента текущей ликвидности колеблется по отраслям и зависит от ряда факторов, в первую очередь оборотных активов и их ликвидности.

Рассмотренные коэффициенты ликвидности обладают определенными недостатками, прежде всего такими, как:

- статичность - указанные показатели рассчитываются на основании балансовых данных, характеризующих имущественное положение предприятия по его состоянию на конкретную дату, следо-

вательно, они одномоментны. Отсюда необходимость анализа их динамики за несколько периодов;

- возможность завышения значений показателей (покрытия, уточненного коэффициента ликвидности) вследствие включения в состав оборотных активов так называемых «мертвых» статей, например неликвидных запасов товарно-материальных ценностей или дебиторской задолженности;
- малая информативность для прогнозирования будущих денежных поступлений и платежей, а именно это является главной задачей анализа текущей платежеспособности. Поэтому для того, чтобы повысить объективность анализа показателей ликвидности, следует провести предварительную работу, позволяющую в определенной степени оценить «качество» дебиторской задолженности. Прежде всего требуется оценить состав и сроки образования задолженности, выяснить, не объединены ли в одной статье виды задолженности, имеющие существенные расхождения в сроках возникновения. Уже скорректированную с учетом этого величину дебиторской задолженности (за вычетом маловероятных для взыскания долгов) следует включать в расчет показателей ликвидности;
- наличие условных обязательств, не отражаемых в балансе и не учитываемых при расчете коэффициентов ликвидности, и, как следствие, игнорирование перспективных выплат способно повлечь значительный отток денежных средств в будущем.

В заключение отметим, что к самим рекомендуемым значениям показателей следует относиться взвешенно, учитывая сферу деятельности предприятия и особенности оборота капитала.

Таким образом, механическое сопоставление величины оборотных активов и краткосрочных обязательств без учета специфики производственной деятельности может исказить достоверность оценки финансового состояния.

Более подробный анализ текущей платежеспособности предполагает использование дополнительных инструментов, позволяющих уточнить результаты анализа.

Главными вопросами, которые должны быть выяснены при таком анализе, являются следующие:

- качественный состав оборотных активов и краткосрочных обязательств;
- скорость оборота оборотных активов и ее соответствие скорости оборота текущих пассивов;
- учетная политика оценки статей активов и пассивов.

Для анализа текущей платежеспособности очень важной является динамика показателя, характеризующего разность оборотных активов и краткосрочных обязательств. Данный показатель получил название *чистых оборотных активов*. В процессе его анализа прежде всего следует оценить причины его изменения, имея в виду, что его систематический рост может свидетельствовать об избыточной величине собственного оборотного капитала, а снижение может характеризовать недостаточность собственных оборотных средств.

Расчет показателей ликвидности представлен в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Анализ коэффициентов ликвидности

Показатели	Расчетная формула	На начало прошедшего периода	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы: краткосрочные обязательства	540619: : 270 270 = = 2,0	1 015 034: : 1 040 136 = = 0,976	1 927 000: : 1 924 292 = = 1,0
Промежуточный коэффициент ликвидности	(Краткосрочная дебиторская задолженность + Краткосрочные финансовые вложения + Денежные средства : Краткосрочные обязательства	266 403 : : 270 270 = = 0,99	456 133 : : 1 040 136 = = 0,44	1 198 140: : 1 924 292 = = 0,62
Коэффициент абсолютной ЛИКВИДНОСТИ	(Денежные средства + Высоко* ликвидные ценные бумаги): Краткосрочные обязательства	(1 14 383 + + 27 765) : : 270 270 = = 0,53	(1126 + + 33 356) : : 1 040 136 = = 0,03	(18 577 + + 50 895) : : 1 924 292 = = 0,04
Чистые оборотные активы	Оборотные активы - краткосрочные обязательства	540 619 -- 270 270 = = 270 349	1 015 034-- 1 040 136 = = (25 102)	1 927 000 -- 1 924 292 = = 2708

В состав краткосрочных обязательств включены краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность, задолженность участникам по дивидендам, прочие обязательства.

По данным табл. 6.1 можно сделать выводы о том, что за анализируемый период произошли весьма существенные изменения в соотношениях оборотных активов и краткосрочных обязательств. Так, на начало прошедшего года отмечается значительное превышение оборотных активов над обязательствами. Высокие значения практически всех рассмотренных коэффициентов позволяют предположить, что в начале прошедшего года предприятие располагало достаточным объемом средств для обеспечения погашения своих обязательств.

В то же время следует обратить внимание на резкое снижение значений показателей к началу отчетного года. Объяснение полученной динамики может быть следующим. Рассмотрение отчета о прибылях и убытках позволяет увидеть значительное увеличение объема продаж в отчетном году по сравнению с прошлым годом. Можно предположить, что это вызвало рост оборотных активов. По данным бухгалтерских балансов оборотные активы за прошедший год возросли в 1,88 раза. Рост оборотных активов потребовал значительного объема источников. Недостаточность собственного оборотного капитала вызвала необходимость увеличения заемного финансирования, привлекаемого на краткосрочной основе. Не случайно в этом периоде отмечен значительный рост кредитов и займов.

В дальнейшем ситуация в определенной степени стабилизировалась. Организация обеспечила превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами (см. данные на конец отчетного периода), однако окончательные выводы о платежеспособности анализируемой организации могут быть сделаны после более глубокого изучения скорости оборота дебиторской и кредиторской задолженностей, а также условий привлечения кредитов и займов.

6.2.2. Показатели деловой активности и оборачиваемости средств

Финансовое положение предприятия, его ликвидность и платежеспособность непосредственно зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Такое влияние объясняется тем, что со скоростью оборота средств связаны:

- минимально необходимая величина авансированного (задействованного) капитала и связанные с ним выплаты денежных средств (проценты за пользование кредитом банков, дивиденды по акциям и др.);
- потребность в дополнительных источниках финансирования (и плата за них);
- сумма затрат, связанных с владением товарно-материальными ценностями и их хранением;
- величина уплачиваемых налогов и др.

Текущее расходование денежных средств и их поступления, как правило, не совпадают во времени — в результате у предприятия возникает потребность в большем или меньшем объеме финансирования в целях поддержания платежеспособности. Чем ниже скорость оборота оборотных активов, тем больше потребность в финансировании.

Внешнее финансирование, как известно, является дорогостоящим и имеет определенные ограничительные условия. Собственные источники увеличения капитала ограничены, в первую очередь, способностью получения необходимой прибыли. Таким образом, управляя оборотными активами, предприятие получает возможность в меньшей степени зависеть от внешних источников получения денежных средств и повысить свою ликвидность. Не случайно эффективное управление оборотными активами рассматривается как один из способов удовлетворения потребности в капитале.

Отдельные виды оборотных активов имеют различную скорость оборота.

Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных внешних и внутренних факторов.

К числу *внешних факторов* следует отнести:

- сферу деятельности предприятия (производственная, снабженческо-сбытовая, посредническая и др.);
- отраслевую принадлежность (не вызывает сомнения, что оборачиваемость оборотных средств на станкостроительном заводе и кондитерской фабрике будет объективно различной);
- масштабы предприятия (в большинстве случаев оборачиваемость средств на малых предприятиях значительно выше, чем на крупных, - в этом одно из основных преимуществ малого бизнеса) и ряд других.

К внешним факторам следует также отнести общую экономическую ситуацию в стране, сложившуюся систему безналичных расчетов и связанные с ней условия хозяйствования предприятий. Так, инфляционные процессы, отсутствие налаженных хозяйственных связей с поставщиками и покупателями приводят к вынужденному накапливанию запасов, значительно замедляющему процесс оборота средств.

К *внутренним факторам* относят эффективность стратегии управления активами (или ее отсутствие), включая ценовую политику, структуру активов, методику оценки товарно-материальных запасов, что дает большую или меньшую свободу воздействия на длительность оборота своих средств.

Непосредственная зависимость платежеспособности организации от скорости оборота оборотных активов делает необходимым проведение развернутого анализа их оборачиваемости.

Значение анализа оборачиваемости состоит в том, что он позволяет увидеть картину финансового состояния предприятия в динамике. Если традиционно рассматриваемые показатели ликвидности позволяют со-

ставить оценку соотношения оборотных активов и краткосрочных пассивов в статике, то анализ оборачиваемости капитала, помещаемого в оборотные средства, позволяет установить причины, обусловившие то или иное значение анализируемых показателей активов и обязательств, а также тенденции их изменения. Следует иметь в виду, что на величину коэффициента оборачиваемости оборотных активов непосредственное влияние оказывает принятая на предприятии методика их оценки.

Выясним, какое влияние на величину показателя оборачиваемости оборотных активов окажет использование того или иного метода их оценки. Наиболее распространенным в нашей стране до сих пор был метод оценки по фактической себестоимости заготовления. Однако при его использовании в условиях длительного хранения запасов, характерного для многих предприятий, во-первых, занижается себестоимость проданной продукции (и, следовательно, завышаются прибыль и уплачиваемый с нее налог), во-вторых, существенно занижается стоимость остатков материалов, а значит, искусственно завышается их оборачиваемость.

Использование метода оценки материалов по стоимости последних закупок, хотя и весьма привлекательно с точки зрения налогообложения (поскольку в условиях инфляции этот метод максимизирует себестоимость проданной продукции), приводит к искажению величины остатков материалов в сторону их уменьшения. В результате и в этом случае достоверность показателя оборачиваемости активов снижается.

Оценка запасов товарно-материальных ценностей по стоимости первых закупок (метод ФИФО) приводит к тому, что себестоимость проданной продукции формируется исходя из наиболее низких (в условиях инфляции) цен на материалы, а их остатки оцениваются по максимальной (рыночной) стоимости. Поэтому оборачиваемость оборотных активов в данном случае будет объективно ниже, чем при использовании рассмотренных ранее методов оценки. Таким образом, видно, что, исходя из задач и выбранной стратегии управления активами, команда управления имеет определенную возможность регулировать величину коэффициента оборачиваемости своих активов.

В общем случае оборачиваемость средств, вложенных в имущество, может оцениваться следующими основными показателями: скорость оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие) и период оборота - средний срок, за который возвращаются вложенные предприятием в производственно-коммерческие операции денежные средства.

Для исчисления показателей оборачиваемости традиционно используются следующие формулы:

$$\text{Коборачиваемости активов} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина активов}}, \quad (6.1)$$

$$\text{Коборачиваемости оборотных активов} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина оборотных активов}}. \quad (6.1а)$$

Средняя величина активов, в том числе оборотных, по данным баланса определяется по формуле средней арифметической:

$$\text{Средняя величина активов} = \frac{O_н + O_к}{2},$$

где $O_н$, $O_к$ - соответственно величина активов на начало и на конец периода.

Если анализ ведется за период больший, чем квартал (полугодие, год), подобный способ расчета средней величины может привести к значительным ее искажениям. Более точный расчет средней величины активов будет получен по ежемесячным данным о состоянии активов. Тогда величина активов определяется по формуле

$$\text{Средняя величина активов} = \frac{O1/2 + O_2 + O3 + \ldots + O_{n}\text{-}1 + On/2}{n - 1},$$

где O_n - величина активов в *n-м* месяце.

При анализе частных показателей оборачиваемости, например оборачиваемости дебиторской задолженности, вместо показателя выручки может быть использована величина суммы погашенных обязательств дебиторов (сумма поступлений от дебиторов).

Другой характеристикой оборачиваемости активов является величина, представляющая собой продолжительность одного оборота в днях (То):

$$T_o = \frac{Д\,A}{B}, \quad (6.2)$$

где Д - длительность анализируемого периода;

А - средняя величина активов;

В - выручка от продажи продукции.

Аналогичный расчет выполняется для оборотных активов.

Расчет оборачиваемости активов приведен в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Анализ оборачиваемости активов

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение
1. Выручка, тыс. руб.	4 597 656	7 106 689	2 509 033
2. Активы на начало периода, тыс. руб.	1 649 014	2 815 587	1 166 573
3. Активы на конец периода, тыс. руб.	2 815 587	4 190 763	1 375 176
4. Средняя величина активов, тыс. руб.	2 232 301	3 503 175	1 270 874
5. Оборотные активы на начало периода, тыс. руб.	540 619	1 015 034	474 415
6. Оборотные активы на конец периода, тыс. руб.	1 015 034	1 927 000	91 1 966
7. Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	777 827	1 471 017	693 190
8. Коэффициент оборачиваемости активов, количество раз (стр. 1 : стр. 4)	2,060	2,027	0 033
9. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, количество раз (стр. 1 : стр. 7	5,912	4,831	-1,081
10. Период оборота активов, дни 365: (стр. 1 / стр. 4)	177,2	180,1	2,9
11. Период оборота оборотных активов, дни 365: (стр. 1 / стр. 7)	61,7	75,6	13,9

Как следует из данных табл. 6.2, в анализируемом отчетном году произошло замедление оборачиваемости активов. Так, коэффициент оборачиваемости активов упал с 2,060 до 2,027 раза и, соответственно, период оборота активов возрос со 177,2 до 180,1 дня.

Более значительным стало снижение оборачиваемости оборотных активов. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов снизился с 5,912 до 4,831 раза, а длительность периода оборота оборотных активов возросла на 13,9 дня - с 61,7 до 75,6 дня.

Можно предположить, что причиной снижения оборачиваемости активов стало замедление скорости оборота оборотных активов.

Изменение скорости оборота средств приводит к тому, что при прочих равных условиях (масштабы деятельности, структура активов, структура расходов) изменяется величина оборотных активов.

Замедление оборачиваемости оборотных активов приводит к росту их остатков, ускорение оборачиваемости - к их сокращению. В этих условиях у предприятия либо возникает потребность в дополнительном финансировании, либо происходит высвобождение средств из оборота в связи с ускорением их оборачиваемости.

Рассчитать величину дополнительно привлеченных (высвобожденных) в оборот средств наиболее простым способом можно по формуле

$$\Delta(В) = \frac{В}{Д} \cdot (Д_{ск} - Д_{ск}),$$

где П(В) - привлеченные (высвобожденные) в результате изменения оборачиваемости оборотных активов средства;

Тоа,Топ - период оборота оборотных активов в анализируемом и прошедшем периодах соответственно.

В нашем примере:

$$П(В) = \frac{7\,106\,689}{365}(75{,}6 - 61{,}7) = 270\,638 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, замедление оборота на 13,9 дня потребовало привлечения дополнительных средств за один оборот в размере 270 638 тыс. По данным табл. 6.2, оборачиваемость оборотных активов в отчетном году составила 4,831 раза, следовательно, за весь год дополнительно привлечено средств на сумму 1 307 452 тыс. руб. (270 638 ■ 4,831). Как показал анализ пассива баланса, такими средствами для предприятия в первую очередь стали краткосрочные кредиты банка.

Для выявления причин снижения общей оборачиваемости оборотных активов следует проанализировать изменения в скорости и периоде оборота основных видов оборотных средств (производственных запасов, готовой продукции или товаров, дебиторской задолженности).

Для оценки оборачиваемости товаров и дебиторской задолженности используют формулы (6.1) и (6.2), при расчете оборачиваемости производственных запасов и готовой продукции применяют близкие к ним формулы, основанные на величине себестоимости проданной продукции (вместо выручки):

$$\text{Оборачиваемость запасов} = \frac{\text{Себестоимость продаж}}{\text{Средняя величина запасов}}. \quad (6.3)$$

Средняя величина запасов определяется уже рассмотренным способом:

$$\text{Средняя величина запасов} = \frac{\text{Остатки запасов на начало периода} + \text{Остатки запасов на конец периода}}{2}. \quad (6.4)$$

Более точный расчет средних товарно-материальных запасов основан на данных о ежемесячных остатках материалов.

Проведем анализ оборачиваемости дебиторской задолженности и запасов на примере рассматриваемого предприятия. Для этого заполняется табл. 6.3.

Проведенный анализ раскрывает причины изменения оборачиваемости оборотных активов. В первую очередь, следует отметить увеличе-

Таблица 6.3

Анализ оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение
1. Выручка, тыс. руб.	4 597 656	7 106 689	5 373 764
2. Себестоимость, тыс. руб.	3716532	5 373 764	1 657 232
3. Запасы на начало периода, тыс. руб.	227 865	497 205	269 340
4. Запасы на конец периода, тыс. руб.	497 205	628 281	131 076
5. Средняя величина запасов, тыс. руб.	362 535	562 743	200 208
6. Дебиторская задолженность на начало периода, тыс. руб.	1 24 255	210938	86 683
7. Дебиторская задолженность на конец периода, тыс. руб.	210938	586 958	376 020
8. Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	167 597	398 948	231 351
9. Коборачиваемости запасов, количество раз* (стр. 2 : стр. 5)	10,25	9,55	-0,7
10. Кобоачиваемости дебито ской за количество раз (стр. 1 : стр. 8)	27,40	17,80	-9,6
1 1. Период оборота запасов, дни* (365 х стр. 5 / стр. 2	35,6	38 2	2,6
1 2. Период оборота дебиторской задолженности, дни (365 х стр. 8 /стр. 1)	13,3	20 5	7,2

* На практике расчет показателей оборачиваемости запасов должен выполняться раздельно, применительно к их отдельным видам (сырье и материалы, готовая продукция, незавершенное производство). Но, поскольку у анализируемого предприятия доля запасов готовой продукции и незавершенного производства незначительна, возможно сделанное допущение.

ние среднего срока расчетов с дебиторами с 13,3 до 20,5 дня. Кроме того, вырос период хранения запасов с 35,6 до 38,2 дня. Это в свою очередь делает необходимым дальнейший анализ запасов и дебиторской задолженности.

Нужно иметь в виду, что формулы (6.1) и (6.2), будучи наиболее простыми для расчета (основаны на данных бухгалтерской отчетности), лишь в некоторой степени характеризуют длительность прохождения средств по стадиям операционного цикла. Более точный расчет периода оборота средств, вложенных в конкретные виды имущества, может быть сделан по формуле

$$\text{Период оборота} = \frac{\text{Средние остатки по счету}}{\text{Оборот за период}} \times \text{Длительность анализируемого периода}, \qquad (6.5)$$

где средние остатки представляют собой среднюю за период величину остатков, учитываемых на конкретном бухгалтерском счете.

Под оборотом в данном случае понимают величину кредитового оборота того или иного активного счета за анализируемый период, кото-

рый берется из Главной книги или оборотной ведомости («Материалы», «Готовая продукция», «Товары», «Дебиторская задолженность»).

Например, если нас интересует, как долго тот или иной вид оборотных активов (безразлично, идет ли речь о материальных ценностях или обязательствах третьих лиц - дебиторов) учитывается на балансе предприятия (а это и есть не что иное, как период хранения запасов товарно-материальных ценностей либо срок погашения дебиторской задолженности), то необходимо оперировать суммами, «уходящими» со счета, т. е. отражаемыми по кредиту (поскольку дебетовый оборот характеризует накапливание имущества или увеличение обязательств покупателей).

Формула (6.5) универсальна и может быть использована для определения периода оборота не только активов, но и пассивов (обязательств) предприятия. В этом случае берутся средние остатки по анализируемому пассивному счету («Расчеты с поставщиками и подрядчиками», «Расчеты по налогам и сборам»), а под оборотом понимается величина его дебетового оборота за период. Логика рассуждений при этом будет следующей: период оборота пассивного счета представляет собой сложившийся на предприятии средний срок погашения кредиторской задолженности. Следовательно, для его расчета необходимо взять оборот, характеризующий «уход» сумм обязательств со счета, т. е. дебетовый оборот.

Формулы (6.2) и (6.5) различаются лишь знаменателем, но это весьма существенное различие. В качестве примера рассмотрим торговое предприятие, которое учитывает товары по покупной стоимости. Кредитовый оборот счета «Товары», используемый для расчета по формуле (6.5), будет отличаться от выручки (продажной стоимости реализованных товаров), используемой в формуле (6.2), в первую очередь на величину торговой надбавки. Тогда вполне понятно, что результат, полученный по формуле (6.5), будет меньше, чем величина аналогичного показателя, рассчитанного по формуле (6.2). Иными словами, использование формулы (6.2) приводит к занижению реального срока хранения товаров. Соответственно, чем больше торговая надбавка, тем больше величина расхождения в результатах расчетов и тем больше величина искажения, т. е. занижения длительности периода оборачиваемости товарного капитала (под товарным капиталом обычно понимают средства, вложенные в товарные операции).

Кредитовый оборот счета «Готовая продукция» (соответствует фактической производственной себестоимости проданной продукции) будет отличаться от выручки прежде всего на сумму коммерческих расходов, а также заложенной в цену прибыли. Соответственно, чем боль-

ше величина коммерческих расходов и прибыли, тем значительнее искажение реального срока хранения готовой продукции на складе.

Следует ли из сказанного, что формула (6.2) непригодна для оценки скорости прохождения средств по отдельным стадиям производства и обращения? Нет, не следует. Соответственно, лицо, проводящее оценку финансового положения предприятия (бухгалтер, финансовый менеджер), вправе выбрать любой удобный ему метод. Главное при этом - представлять недостатки (ограничения) выбранного метода и уметь скорректировать полученные результаты. Допустим, для оценки оборачиваемости товаров используется показатель общего товарооборота, торговая надбавка составляет 20%, рассчитанный по формуле (6.2) средний срок хранения товаров равен 50 дням. Несложно подсчитать, что реальный срок хранения запасов товарно-материальных ценностей будет больше, по крайней мере, на 10 дней (50 х 1,2 - 50).

6.2.3. Показатели финансовой структуры и долгосрочной платежеспособности

В современных условиях структура совокупных источников является тем фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Ключевым вопросом в анализе структуры источников средств является оценка рациональности соотношения собственных и заемных средств.

Финансирование предприятия за счет собственного капитала может осуществляться, во-первых, путем реинвестирования прибыли и, во-вторых, за счет увеличения капитала предприятия (выпуск новых долевых ценных бумаг).

Использование данных источников для финансирования деятельности предприятия ограниченно и зависит от политики распределения чистой прибыли, определяющей объем реинвестирования, а также от возможности дополнительной эмиссии акций.

Следует учитывать те проблемы, с которыми приходится сталкиваться предприятиям, решающим вопрос о привлечении дополнительного капитала посредством изменения организационно-правовой формы и создания акционерного общества открытого типа. Такому решению должны предшествовать: определение потребности в капитале (весьма ошибочным может быть подход, основанный на убеждении «чем больше, тем лучше»); предварительная оценка расходов, связанных с переходом в новый правовой статус; выявление преимуществ и новых проблем, обусловленных данным решением.

Одна из проблем непосредственно связана с тем, что акционеры, вложившие свои средства в предприятие, заинтересованы, как правило, в росте дивидендов. При этом та или иная дивидендная политика нередко определяет инвестиционную привлекательность предприятия. В результате давления акционеров руководство акционерного общества может быть вынуждено избрать политику «проедания» заработанной чистой прибыли в ущерб долгосрочным целям развития предприятия.

Другая проблема, с которой приходится сталкиваться, связана со значительными расходами при изменении статуса. Такие расходы зависят от сложности подготовки необходимых регистрационных документов, потребности в консультационных услугах юридического и финансового характера, необходимости проведения аудиторской проверки бухгалтерской отчетности.

В общем случае расходы, связанные с приобретением и поддержанием статуса публичной компании, включают:

- стоимость услуг андеррайтера;
- расходы на подготовку и формирование отчетности в формате IAS (Международные стандарты финансовой отчетности) или US GAAP (американские стандарты финансовой отчетности), предполагающем раскрытие значительно большего объема информации, чем это принято в традиционной практике формирования отчетности в Российской Федерации, и ее представление заинтересованным пользователям;
- затраты на проведение аудита финансовой отчетности;
- расходы на раскрытие информации перед публичными инвесторами: печать и рассылка отчетов, содержание корпоративного сайта и др.

Кроме того, ряд дополнительных расходов связан с необходимостью формирования в структуре компании таких подразделений, как отдел международной финансовой отчетности, комитет по внутреннему контролю, служба по связям с инвесторами, служба стратегического планирования и др.

Финансирование из заемных источников предполагает соблюдение ряда условий, обеспечивающих определенную финансовую надежность предприятия. В частности, при решении вопроса о целесообразности привлечения заемных средств необходимо оценить сложившуюся на предприятии структуру пассивов. Высокая доля долга в ней может сделать неразумным (опасным) привлечение новых заемных средств, поскольку риск неплатежеспособности в таких условиях чрезмерно велик.

Привлекая заемные средства, предприятие получает ряд преимуществ, однако при определенных обстоятельствах они могут дать обратный эффект: ухудшить финансовое состояние предприятия, приблизить его к банкротству.

Финансирование активов из заемных источников может быть привлекательным постольку, поскольку кредитор не предъявляет прямых претензий в отношении будущих доходов предприятия. Вне зависимости от результатов кредитор имеет право претендовать на оговоренную сумму основного долга и процентов по нему. Для заемных средств, получаемых в виде товарного кредита поставщиков, последняя составляющая может выступать как в явном, так и в неявном виде.

Наличие заемных средств не меняет структуры собственного капитала с той точки зрения, что долговые обязательства не приводят к «разбавлению» доли владельцев (если только не имеет места случай рефинансирования задолженности и ее погашения акциями предприятия).

Плата за пользование заемными средствами учитывается при расчете налогооблагаемой базы, уменьшая налоговые расходы организации. Так, согласно ст. 265 главы 25 НК РФ (часть вторая) расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида, в том числе процентов, начисленных по ценным бумагам и иным обязательствам, выпущенным налогоплательщиком, включаются в состав внереализационных расходов, учитываемых для целей налогообложения. При этом расходом признаются проценты по долговым обязательствам любого вида вне зависимости от характера предоставленного кредита или займа (текущего и(или) инвестиционного). Особенности отнесения процентов по полученным заемным средствам к налоговым расходам определяются ст. 269 главы 25 НК РФ.

В большинстве случаев величина обязательств и сроки их погашения известны заранее (исключение составляют, в частности, случаи гарантийных обязательств), что облегчает финансовое планирование денежных потоков.

В то же время расходы, связанные с платой за пользование заемными средствами, смещают точку безубыточности предприятия. Для того чтобы достичь безубыточной работы, предприятию приходится обеспечивать больший объем продаж. Таким образом, предприятие с большой долей заемного капитала имеет меньшую возможность для маневра в случае непредвиденных обстоятельств, таких как падение спроса на продукцию, значительное изменение процентных ставок, рост затрат, сезонные колебания.

В условиях неустойчивого финансового положения это может стать одной из причин утраты платежеспособности: предприятие оказывается не в состоянии обеспечить больший приток средств, необходимый для покрытия возросших расходов.

Все эти моменты должны быть учтены в финансовом анализе при оценке рациональности структуры пассивов.

К основным показателям, характеризующим структуру совокупного капитала, относятся коэффициент независимости, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент зависимости от долгосрочного заемного капитала, коэффициент финансирования и некоторые другие. Основное назначение данных коэффициентов состоит в том, чтобы охарактеризовать степень защиты интересов кредиторов и финансовую устойчивость организации. Ниже приведены формулы для расчета данных коэффициентов.

$$К_{независимости} = \frac{Собственный\ капитал}{Валюта\ баланса} 100 . \quad (6.6)$$

Этот коэффициент важен как для инвесторов, так и для кредиторов предприятия, поскольку характеризует долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества предприятия. Он указывает, насколько предприятие может уменьшить величину активов без нанесения ущерба интересам кредиторов. Данные бухгалтерского баланса анализируемого предприятия свидетельствуют о достаточно высоком значении коэффициента независимости (68,1% в начале прошедшего года, 59,2% в начале отчетного года). Наконец, к концу отчетного года значение анализируемого показателя упало до 49,04%. Таким образом, можно сделать вывод, что большая часть имущества предприятия формируется за счет собственного капитала.

В процессе анализа данного показателя необходимо прежде всего привлечь результаты анализа собственного капитала, в ходе которого должна быть дана оценка его структуры, а также выяснены причины изменения отдельных составляющих. Методика такого анализа рассматривалась в главе 3.

Существует мнение, что если значение коэффициента независимости больше или равно 50%, то риск кредиторов минимален: реализовав половину имущества, сформированного за счет собственных средств, предприятие сможет погасить свои долговые обязательства. Следует подчеркнуть, что данное положение не может использоваться как об-

щее правило. Оно нуждается в уточнении *с учетом специфики деятельности предприятия и, прежде всего, его отраслевой принадлежности.* Кроме того, обоснованность выводов относительно рациональности структуры пассивов полностью зависит от надежности информации бухгалтерского баланса об активах и обязательствах. Искаженная оценка какого-либо элемента активов или обязательств в такой же мере искажает оценку собственного капитала.

Еще один коэффициент, используемый при анализе финансовой структуры, - коэффициент финансовой устойчивости (коэффициент долгосрочных пассивов). Для его расчета используется следующая формула:

$$К_{финансовой\ устойчивости} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные пассивы}}{\text{Валюта баланса}} 100. \quad (6.7)$$

Значение коэффициента показывает удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие может использовать в своей деятельности длительное время. По данным рассматриваемого предприятия, доля долгосрочных источников финансирования за два года сократилась у него с 83,6 до 54,1%.

$$К_{зависимости\ от\ долгосрочных\ обязательств} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}} 100, \quad (6.8)$$

При анализе долгосрочного капитала (включает собственный капитал и долгосрочные обязательства) целесообразно оценить, в какой степени предприятие зависит от долгосрочных кредитов и займов. С этой целью и рассчитывается коэффициент зависимости от долгосрочных заемных источников финансирования. При этом из рассмотрения исключаются текущие пассивы, и все внимание сосредоточивается на стабильных источниках капитала и их соотношении.

Динамика данного показателя для анализируемого предприятия такова: 18,5% в начале отчетного года и 9,3% в конце отчетного года, т. е. долгосрочные обязательства составляли незначительную часть его стабильных источников финансирования. Таким образом, можно говорить о слабой зависимости от долгосрочных заемных источников финансирования.

Для оценки соотношения собственного и заемного капитала используется коэффициент финансирования:

$$К_{финансирования} = \frac{Собственный\ капитал}{Заемный\ капитал} \quad (6.9)$$

Коэффициент показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, а какая - за счет заемных.

У анализируемого предприятия изменение значение данного коэффициента за два года составило от 2,1 до 0,98. Таким образом, предварительно можно говорить о безопасных значениях анализируемого показателя.

Результаты расчетов показателей структуры пассивов ОАО «Молоко» представлены в табл. 6.4.

Таблица 6.4 Показатели, характеризующие финансовую структуру (за отчетный период)

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение
1. Собственный капитал, тыс. руб.	1 666 625	2 055 100	388 475
2. Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	108 826	21 1371	102 545
3. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	1 040 136	1 924 292	884 156
4. Заемный капитал, тыс. руб.	1 1 48 962	2 135 663	986 701
5. Совокупные пассивы, тыс. руб.	2815587	4 190 763	1 375 176
6. Коэффициент независимости {стр. 1 / стр. 5) х 100%}	59,19	49,04	-10,15
7. Коэффициент финансовой устойчивости {(стр. 1 +стр. 2)/стр. 5х 100%}	63,0	54,1	-8,9
8. Коэффициент финансирования (стр. 1 / стр. 4)	1,45	0,98	-0,47
9. Коэффициент финансового рычага (стр. 4/ стр. 1)	0,69	1,02	0,33

Считается, что если величина коэффициента финансирования меньше 1 (большая часть имущества предприятия сформирована за счет заемных средств), то это может свидетельствовать о значительном финансовом риске и нередко затрудняет возможность получения кредита.

Сразу же следует предостеречь от прямого следования рекомендациям в отношении интерпретации значений рассмотренных показателей. У ряда предприятий доля собственного капитала в общем объеме источников может составлять менее половины, и тем не менее такие предприятия будут сохранять достаточно высокую финансовую устойчивость. Это в первую очередь касается предприятий, деятельность которых характеризуется высокой оборачиваемостью активов, стабильным спросом на продаваемую продукцию, налаженными каналами снабжения и сбыта, низким уровнем постоянных затрат (например, торговых и посреднических организаций).

У капиталоемких предприятий с длительным периодом оборота средств, имеющих значительный удельный вес активов целевого назначения (к примеру, предприятий машиностроительного комплекса), доля заемных средств в 40—50% может быть опасна для финансовой стабильности.

Особое внимание при оценке структуры источников имущества предприятия нужно уделять анализу их размещения в активе.

Пример 1. Структура баланса предприятия А характеризуется следующими данными (%):

Актив		*Пассив*	
Внеоборотные активы	60	Собственный капитал	55
Оборотные активы	40	Краткосрочные пассивы	45
БАЛАНС	100	БАЛАНС	100

Структура источников в нашем примере на первый взгляд свидетельствует о достаточно стабильном положении предприятия А: в большем объеме его деятельность финансируется за счет собственного капитала (55%), в меньшем - за счет заемного (45%). Однако результаты анализа размещения средств в активе вызывают серьезные опасения относительно его финансовой устойчивости. Более половины (60%) имущества характеризуется длительным сроком использования, а значит, и длительным периодом окупаемости. Как уже отмечалось ранее, на эту группу имущества не приходится рассчитывать при обеспечении текущей платежеспособности. На долю активов, предназначенных для продажи (производственного потребления), приходится всего 40%.

Как видим, у такого предприятия сумма текущих обязательств превышает величину оборотных активов. Это позволяет сделать вывод о том, что часть активов долгосрочного характера была сформирована за счет краткосрочных обязательств предприятия (и, следовательно, можно ожидать, что срок их погашения наступит раньше, чем окупятся данные вложения средств). Таким образом, предприятие А выбрало опасный, хотя и весьма распространенный, способ размещения средств, следствие которого - крайне тяжелое финансовое положение.

Итак, *предприятия, у которых значителен удельный вес недвижимого имущества, должны иметь большую долю собственного капитала* (чтобы объем долгосрочного финансирования перекрывал величину долгосрочных активов). Общее правило обеспечения финансовой устойчивости: долгосрочные активы должны быть сформированы за счет долгосрочных источников - как собственных, так и заемных. Если предприятие не располагает заемными средствами, привлекаемыми на длительный срок, основные средства и прочие внеоборотные активы должны формироваться за счет собственного капитала.

Пример 2. Предприятие Б имеет следующую структуру хозяйственных средств и источников их образования (%):

Актив		*Пассив*	
Внеоборотные активы*	30	Собственный капитал	65
Незавершенное производство	30	Краткосрочные пассив	35
Расходы будущих периодов	5		
Готовая продукция	14		
Дебиторы	20		
Денежные средства	1		
БАЛАНС	100	БАЛАНС	100

Как видим, в пассивах предприятия Б преобладает доля собственного капитала. При этом объем заемных средств, привлеченных на краткосрочной основе, в 2 **раза меньше, чем сумма оборотных активов: соответственно** 35 **и** 70% **валюты баланса. Однако, как и у предприятия А, труднореализуемых активов - более** 60% (**при условии, что готовая продукция на складе может быть при необходимости полностью продана, а все покупатели-должники расплатятся по своим обязательствам). Следовательно, при сложившейся структуре размещения средств в активе даже столь значительное превышение собственного капитала над заемным может оказаться опасным. Возможно, чтобы обеспечить финансовую устойчивость такого предприятия, долю заемных средств нужно сократить.**

Итак, *предприятия, у которых объем труднореализуемых активов в составе оборотных средств значителен, должны иметь большую долю собственного капитала.*

Еще один фактор, влияющий на соотношение собственных и заемных средств, - структура расходов предприятия. В составе расходов любого предприятия есть такие, величина которых непосредственно зависит от деловой активности (их принято называть условно-переменными), и такие, величина которых на определенном этапе не зависит (слабо зависит) от объема деятельности (условно-постоянные). К числу последних относятся амортизация, арендная плата, оплата труда административно-управленческого персонала и др. Чем больше величина условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, тем выше риск неплатежеспособности предприятия, если по каким-либо причинам его доходы падают. Следовательно, *предприятия, у которых удель-*

* Столь невысокая доля долгосрочных активов может иметь место в случае, когда предприятие, занимающееся выпуском продукции, арендует производственное помещение и основное оборудование (например, один из цехов завода).

ный вес постоянных расходов в общей сумме затрат значителен, должны иметь большой объем собственного капитала.

В экономической литературе неоднократно подчеркивалось влияние соотношения доходов и расходов на финансовое положение предприятия. Здесь обратим внимание на то, что в отечественной фундаментальной литературе, посвященной проблемам анализа баланса, существовал подход, устанавливающий зависимость доли собственного капитала от так называемого критического объема продаж (объема продаж, лишь покрывающего сумму постоянных и переменных расходов).

Суть данного подхода состоит в следующем: предполагается, что никто, кроме собственников предприятия, не обязан давать капитал, который необходим для осуществления деятельности предприятия в том периоде, когда объем продаж не покрывает всех его расходов. Поэтому *чем выше критический объем[1] , тем больше должен быть собственный капитал.* Иными словами, между критическим объемом и собственным капиталом существует прямопропорциональная зависимость, выражаемая следующим соотношением:

$$\frac{СК_{Р}}{П} = \frac{V_к}{V},$$

где СКр - расчетная величина собственного капитала, соответствующая сложившемуся соотношению критического и фактического объемов продаж;

П - совокупные пассивы;

$V_к$ - критический объем продаж (объем продаж при нулевой прибыли);

V - фактический объем продаж за период.

Из этого соотношения, где неизвестна лишь величина СКр, выводим:

$$СК_{Р} = П\frac{V_К}{V}. \quad (6.10)$$

Критический объем продаж был определен как сумма переменных и постоянных расходов организации. Применительно к действующему порядку формирования отчета о прибылях и убытках данную величину можно определить как расходы от обычной деятельности. Тогда в числителе дроби будут приводиться расходы от обычной деятельности, в знаменателе - доходы от обычной деятельности или выручка.

Отсюда следует: если в балансе отражен собственный капитал в сумме СК, отличной от рассчитанной теоретической величины, то в случае, ког-

[1] Критический объем соответствует объему продаж, равному величине расходов.

да СК < СКр, делают вывод о том, что в условиях сложившегося соотношения доходов и расходов от обычной деятельности доля собственного капитала слишком мала, а сама структура капитала опасна для кредиторов.

Для анализируемого предприятия расходы от обычной деятельности составили в отчетном периоде 6 457 730 тыс. руб. (5 373 764 + 283 401 + + 800 565), выручка - 7 106 689 тыс. руб., средняя величина совокупных пассивов - 3 503 175 тыс. руб. По этим данным рассчитывается величина собственного капитала, которая соответствует сложившейся на предприятии структуре доходов и расходов:

СКр = 3 503 175 ■ 6 457 730 / 7 106 689 = 3 183 277 тыс. руб.

Средняя величина собственного капитала (реальная) по данным баланса за отчетный период составила 1 860 862 тыс. руб. Таким образом, реальная величина собственного капитала оказалась меньше ее расчетного «безопасного» значения, что свидетельствует об определенном финансовом риске формирования структуры пассивов.

Рассмотренный критерий оценки рациональности структуры пассивов основан на учете фактора рентабельности продаж. Действительно, разность между фактическим и критическим объемами продаж характеризует финансовый результат от продаж. Чем меньше отношение результата от продаж к объему продаж или, что то же самое, чем выше отношение критического и фактического объемов продаж, тем при прочих равных условиях выше риск кредиторов и, следовательно, тем большей должна быть доля собственного капитала.

Вместе с тем важно иметь в виду, что данный критерий, который определяется как относительный показатель (процентное отношение критического объема продаж к фактическому), не учитывает абсолютную массу прибыли от продаж, величина которой зависит от скорости оборота средств на предприятии. При высокой скорости оборота и даже при относительно небольшой рентабельности продаж может быть получена величина прибыли, необходимая для обеспечения нормального функционирования предприятия, включая своевременное обслуживание долга. В этих условиях доля заемного капитала может быть увеличена без особого риска для кредиторов.

Сказанное может быть подтверждено с помощью следующих формул:

$$П_{пр} = (П_{пр}/В)В, \qquad (6.11)$$

где $П_{пр}$ - прибыль от продаж;
В - выручка;
$П_{пр}/В$ - рентабельность продаж.

Формула (6.11) представляет собой простейшую модель факторного анализа, позволяющую оценить влияние на изменение показателя прибыли от продаж двух факторов: рентабельности продаж и выручки.

В то же время величина выручки от продаж зависит от оборачиваемости оборотных активов, т. е.

$$В = (В/ОА)ОА,$$

где ОА - величина (средняя) оборотных активов;

В/ОА - коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

Тогда

$$Ппр = (В/ОА)ОА(П_{пр}/В).$$

Таким образом, при анализе рациональности структуры совокупного капитала необходимо учитывать скорость оборота средств, которая во многом определяет рациональность или нерациональность структуры пассивов.

Предприятие, скорость оборота средств у которого высока, может иметь большую долю заемных источников в совокупных пассивах без угрозы для собственной платежеспособности и без увеличения риска для кредиторов. Предприятию с высокой оборачиваемостью капитала легче обеспечить приток денежных средств и, следовательно, рассчитаться по своим обязательствам, поэтому такие предприятия более привлекательны для кредиторов и заимодавцев.

Особое значение при оценке рациональности структуры источников средств имеет *соотношение длительности операционного цикла и срока погашения кредиторской задолженности,* что не всегда учитывается на практике. Чем дольше операционный цикл обслуживается капиталом кредитора, тем меньшая доля собственного капитала может быть у предприятия.

Факторы рентабельности продаж и оборачиваемости активов в совокупности влияют на рентабельность вложения капитала в активы предприятия. Следовательно, при анализе рациональности структуры капитала должна быть учтена доходность вложения в активы.

Следующий аспект, который должен быть учтен при анализе, связан *с доступностью и свободой выбора источника средств в настоящее время и в будущем.* Принятие конкретного решения по финансированию в настоящее время может ограничить возможности привлечения средств в дальнейшем. Например, связанные с привлечением кредитных ресурсов на долгосрочной основе залоговые обязательства могут затруднить доступ к аналогичному источнику в будущем (до погашения существующего обязательства).

Финансовые коэффициенты, характеризующие структуру совокупного капитала, рассматриваются обычно в качестве характеристик риска, связанного с деятельностью предприятия. Чем больше доля долга, тем выше потребность в денежных средствах, необходимых для его обслуживания. В случае возможного ухудшения финансовой ситуации у такого предприятия выше риск неплатежеспособности.

Указанные коэффициенты могут рассматриваться как инструменты поиска «проблемных точек» у предприятия. Чем меньше доля долга, тем меньше необходимость в углубленном анализе структуры капитала. При высокой доле долга обязательного рассмотрения требует круг вопросов, связанных прежде всего со структурой собственного капитала, составом и структурой заемного капитала (с учетом того, что данные баланса могут представлять собой лишь часть обязательств предприятия), способностью предприятия генерировать денежные средства, необходимые для покрытия существующих обязательств, доходностью деятельности и т. д.

На структуру совокупного капитала влияет также конъюнктура товарного рынка. Стабильный платежеспособный спрос на продукцию предприятия позволяет привлекать большую долю заемных средств. В ситуации неблагоприятной рыночной конъюнктуры финансовый риск предприятия, связанный с необходимостью первоочередного обслуживания заемного капитала, возрастает. Следствием проявления значительного финансового риска является высокая вероятность снижения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а значит, и рентабельности собственного капитала. Отсюда вытекает, что в условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры предприятиям следует сокращать долю заемного капитала.

Существенное влияние на структуру *пассивов оказывает политика собственников и команды управления.* Неприятие высокого уровня финансового риска формирует консервативный подход к управлению пассивами, т. е. стремление привлекать заемный капитал в минимальных размерах. Наоборот, стремление получить высокую прибыль на собственный капитал, несмотря на сопряженный с этим рост финансового риска, определяет агрессивную политику, предполагающую рост доли заемного капитала.

Таким образом, обоснованные выводы относительно рациональности структуры пассивов предприятия могут быть сделаны при условии рассмотрения названных факторов в их совокупности.

С учетом выделенных принципиальных факторов анализ структуры пассивов предприятия может быть условно разбит на два этапа:

а) определение рационального соотношения собственного и заемного капитала для конкретного предприятия, т. е. обоснование целевой структуры капитала;

б) оценка условий привлечения необходимых видов и объемов капиталов в требуемые сроки для формирования и поддержания целевой структуры капитала или обоснования при необходимости допустимых отклонений от нее.

6.2.4. Показатели оценки эффективности бизнеса

В теории и практике анализа финансовой отчетности в целях оценки эффективности деятельности предприятия применяют разнородные показатели доходности, различающиеся как целями применения, так и методикой их расчета и интерпретации. Это создает проблему их взаимной увязки и, самое главное, обоснования того показателя, который может быть использован как обобщающий критерий эффективности деятельности. Наличие такого (таких) критериев оценки эффективности деятельности позволяет создать целостную картину финансового состояния организации и охарактеризовать его перспективы.

При этом изменение всех остальных показателей частного характера рассматривается с позиции их влияния на обобщающий показатель. Тем самым обеспечивается взаимная увязка показателей, с разных сторон характеризующих эффективность деятельности организации.

Инвесторы капитала (акционеры) вкладывают в предприятие свои средства с целью получения прибыли от инвестиций, поэтому с точки зрения акционеров наилучшей оценкой результатов хозяйственной деятельности является наличие прибыли на вложенный капитал. Показатель прибыли на вложенный акционерами (собственниками) капитал, называемый рентабельностью собственного капитала, определяется по формуле

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \cdot 100. \quad (6.12)$$

Имея в виду особую важность данного показателя для оценки финансового состояния предприятия, следует обратить внимание на способ его расчета.

Числитель формулы (6.12) представляет собой тот конечный финансовый результат, который остается в распоряжении собственников. В ее знаменателе отражается величина капитала, предоставленного собственниками в распоряжение предприятия и включающего следующие составляющие: уставный капитал; добавочный капитал; резервы, сформированные за счет чистой прибыли; нераспределенную прибыль.

Подчеркнем, что для обеспечения взаимной увязки показателей в целях составления аналитического заключения необходимо выдержать

единство методики расчета показателя, характеризующего величину собственного капитала, как при анализе структуры капитала, так и при оценке рентабельности его отдельных составляющих. Как было отмечено в главе 3, такая проблема решается на стадии составления аналитического баланса.

Поскольку величина собственного капитала меняется во времени, необходимо выбрать способ его расчета, которым может быть: 1) расчет по данным о его состоянии на конкретную дату (конец периода); 2) определение средней величины за период.

Пример 3. Пусть чистая прибыль организации в анализируемом периоде составляет 15 000 руб.; величина собственного капитала в начале периода - 100 000 руб., в конце - 115 000 руб. (100 000 + 15 000). Расчет рентабельности собственного капитала двумя способами покажет расхождение:

$$1)\ \text{рентабельность собственного капитала} = \frac{15\,000}{115\,000} 100 = 13\%;$$

$$2)\ \text{рентабельность собственного капитала} = \frac{15\,000}{(100\,000 + 115\,000)/2} = 14\%.$$

Несложно заметить: для прибыльно работающего предприятия второй вариант обеспечивает более высокий результат (он же, как правило, оказывается и более точным, также в определенной степени отражает процесс формирования прибыли в течение анализируемого периода).

В анализе следует придерживаться выбранного способа расчета, с тем чтобы обеспечить возможность сравнения показателей рентабельности в динамике.

Для предприятий, функционирующих в форме акционерных обществ, возникает необходимость дифференциации уставного капитала на вклады участников, произведенные обыкновенными и привилегированными акциями. В соответствии с этим следует различать прибыль, приходящуюся на весь акционерный (собственный) капитал, и прибыль, выплачиваемую на обыкновенные акции.

При расчете последнего показателя необходимо иметь в виду конкретные условия выпуска привилегированных акций. Как правило, их владельцы участвуют в капитале, который соответствует номинальной стоимости привилегированных акций, а в полученных прибылях - в пределах фиксированного процента. Тогда оставшаяся часть прибыли принадлежит владельцам обыкновенных акций.

Однако в отдельных случаях держатели привилегированных акций могут иметь право на полученную прибыль помимо фиксированного

процента. Таким образом, в каждой конкретной ситуации следует принимать во внимание условия эмиссии привилегированных акций.

Для того чтобы определить прибыль, причитающуюся держателям обыкновенных акций, необходимо, во-первых, исключить из общей величины собственного капитала долю держателей привилегированных акций и, во-вторых, из общей суммы чистой прибыли за вычетом налогов и чрезвычайных выплат исключить величину доходов по привилегированным акциям.

В результате таких подготовительных действий может быть рассчитан показатель:

$$Р_{ск(п)} = \frac{П_п}{СК - К_{пр}} 100, \qquad (6.13)$$

где $П_ц$ - прибыль, причитающаяся владельцам простых акций; СК - собственный капитал; $К_{пр}$ - вклад держателей привилегированных акций.

Если показатель формулы (6.12) характеризует уровень прибыли, приходящейся на совокупный капитал собственников, то показатель формулы (6.13) свидетельствует о норме отдачи средств, сформированных за счет вклада собственников, на которых лежит весь предпринимательский риск. Последний показатель следует отличать от показателя прибыли на обыкновенные акции, методика расчета которого будет рассмотрена далее.

Являясь обобщающим показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия, рентабельность собственного капитала является функцией трех основных показателей, характеризующих доходность операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Доходность операционной деятельности. Среди показателей доходности ключевой характеристикой в оценке рентабельности собственного капитала является доходность операционной деятельности, которая в свою очередь может быть охарактеризована двумя группами показателей. Показатели первой группы представляют собой соотношения прибыли и вложенного капитала и характеризуют доходность вложения капитала в активы организации. Вторая группа - это соотношения прибыли и объема продаж, которые характеризуют эффективность продаж. К показателям второй группы может быть также отнесен показатель, представляющий собой отношение прибыли к произведенным расходам.

В качестве обобщающей количественной характеристики доходности операционной деятельности может быть использован финансовый

коэффициент, получивший название рентабельности активов. Экономический смысл показателя состоит в том, что он характеризует отдачу с каждого рубля, вложенного в активы предприятия.

$$Р_{активов} = \frac{Прибыль}{Средняя\ величина\ активов} 100, \quad (6.14)$$

В аналитических целях определяется рентабельность как всей совокупности активов, так и оборотных активов:

$$Р_{оборотных\ активов} = \frac{Прибыль}{Средняя\ величина\ оборотных\ активов} 100, \quad (6.15)$$

По соотношению прибыли и объема продаж определяется величина показателя, получившего название рентабельности продаж. Для его расчета используется формула:

$$Р_{продаж} = \frac{Прибыль}{Выручка\ от\ продаж\ продукции} 100. \quad (6.16)$$

На базе формулы (6.16) может быть рассчитана группа показателей рентабельности продаж, различия в расчетах которых будут связаны с выбором числителя. В качестве последнего может быть выбрана валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности или чистая прибыль. В практике анализа рассматриваемые показатели получили название промежуточных уровней доходности.

Коэффициенты рентабельности продаж показывают, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля продаж.

Величина показателя рентабельности продаж широко варьируется в зависимости от сферы деятельности предприятия. Объясняется это различиями в скорости оборота средств, связанными с различиями в размерах используемого капитала, необходимого для хозяйственных операций, в сроках кредитования, величине складских запасов и т. д. Длительный оборот капитала делает необходимым получение большей прибыли, чтобы достичь удовлетворительных результатов. Более быстрый оборот капитала приносит те же результаты и при меньшей величине прибыли в расчете на объем проданной продукции.

Различия в значениях показателя рентабельности продаж в рамках одной отрасли непосредственно определяются эффективностью управления на конкретном предприятии.

Величина показателя рентабельности продаж находится в прямой зависимости от структуры капитала предприятия. Очевидно, что при прочих равных условиях рентабельность продаж будет тем меньше, чем зна-

чительнее величина задолженности (и, соответственно, плата за заемные средства).

Первым этапом анализа рентабельности продаж является вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках, который позволяет выявить соотношения основных элементов отчета (себестоимости, коммерческих и управленческих расходов, показателей финансовых результатов и выручки). Методика вертикального анализа отчета о прибылях и убытках была показана в параграфе 5.4.

Результаты анализа с учетом специфики конкретного предприятия должны быть детализированы таким образом, чтобы полученные данные раскрывали причины их изменения. Так, требуют более подробного рассмотрения статьи расходов от обычной деятельности. Динамика данных показателей должна быть объяснена с учетом таких факторов, как изменение себестоимости единицы продукции и номенклатуры выпускаемых изделий.

В тех случаях, когда влияние операционных и внереализационных доходов и расходов на конечный финансовый результат является существенным, следует оценить причины их возникновения в отчетном периоде и вероятность появления в будущем.

Следует также иметь в виду, что динамика соотношения расходов и доходов в составе выручки от продаж продукции зависит не только от эффективности использования ресурсов, но и от применяемых на предприятии принципов ведения учета.

Исходя из принятой учетной политики предприятие имеет возможность увеличивать или уменьшать размер прибыли за счет выбора того или иного способа оценки активов и порядка их списания, установления срока использования и т. д.

К вопросам учетной политики, от которых зависит величина финансового результата деятельности предприятия, в первую очередь относятся:

- выбор метода начисления амортизации основных средств;
- выбор метода оценки материалов;
- установление срока полезного использования внеоборотных активов;
- выбор порядка отнесения на себестоимость проданной продукции отдельных видов расходов (путем непосредственного их списания на себестоимость по мере совершения затрат или с предварительным зачислением в резерв предстоящих расходов);
- определение состава затрат, относимых непосредственно на себестоимость конкретного вида продукции;
- определение состава косвенных (накладных) расходов и метода их распределения и др.

Поскольку изменение учетной политики по любому из перечисленных пунктов окажет влияние на соотношение доходов и расходов, этот принципиальный момент непременно должен учитываться в анализе рентабельности продаж.

Анализ структуры показателей по данным формы № 2 носит общий характер и может рассматриваться как начальный этап оценки изменений показателя рентабельности продаж. На следующем этапе анализа следует выявить влияние изменений в структуре продаж, а также рентабельности отдельных видов продукции (или видов деятельности) на рентабельность продаж организации в целом:

Анализ проводится в следующей последовательности.

1. Исчисляют удельный вес каждого вида продукции (вида деятельности) в общем объеме продаж.

2. Рассчитывают значения рентабельности для отдельных видов продукции (видов деятельности). При этом используют показатель, рассчитываемый как отношение валовой прибыли по отдельному виду продукции (деятельности) к выручке от этого вида продукции (деятельности).

3. Определяют влияние рентабельности отдельных видов продукции (видов деятельности) на ее средний уровень для всей проданной продукции. Для этого значение рентабельности отдельных видов продукции (деятельности) умножают на долю продукции в общем объеме продаж. При этом рентабельность продаж определяется по формуле

$$\text{Рентабельность продаж} = \sum_{i=1}^{n} p_i q_i, \quad (6.17)$$

где pi - рентабельность i-го вида продукции (деятельности);

qi - доля i-го вида продукции (деятельности) в общем объеме продаж;

n - количество видов выпускаемой продукции (видов деятельности).

Умножением разности между фактической и базовой величинами рентабельности отдельных видов продукции (деятельности) на их фактический удельный вес в объеме проданной продукции определяют влияние, связанное с изменением индивидуальной рентабельности выпускаемых видов продукции (видов деятельности); произведение базовой рентабельности i-го вида продукции (деятельности) и разности между фактическим и плановым удельным весом характеризует влияние структурного фактора.

По данным годового отчета анализируемого предприятия можно видеть, что ОАО «Молоко» осуществляет три вида деятельности: производство продукции, оказание услуг, продажа товаров.

Исходные данные для анализа представлены в табл. 6.5.

Таблица 6.5

Сведения о рентабельности и структуре продаж

Виды деятельности	Отчетный период			Прошлый период		
	Валовая прибыль, тыс. руб.	Рентабельность продаж, %	Доля продаж в выручке	Валовая прибыль, тыс. руб.	Рентабельность продаж, %	Доля продаж в выручке
А	1	2	3	4	5	
1. Продукция собственного производства	1 695 831	27,73	0,84	863 494	21,31	0 87
2. Работы и услуги	5400	38,68	0,002	1759	40,68	0,001
3. Товары	31 694	3,24	0,14	15 871	2,93	0,12
Всего	1 732 925	24,38	1,0	881 124	19,16	1,0

Для обобщения результатов проведенных расчетов используется табл. 6.6.

Таблица 6.6

Анализ факторов рентабельности продаж

Виды деятельности	Влияние рентабельности продаж, %	Влияние структуры продаж, %	Совокупное влияние на изменение рентабельности продаж, %
А	1	2	3
1. Продукция собственного производства	5,52	-0,43	5,09
2. Работы и услуги	-0,004	0,04	0,036
3. Товары	0,04	0,06	0,1
Всего	5,56	-0,33	5,23

Показатели табл. 6.6 базируются на данных табл. 6.5. Так, графа 1 табл. 6.6, отражающая расчетное значение влияния рентабельности продаж отдельных видов продукции (деятельности), определяется как (гр. 2 - гр. 5) х гр. 3 табл. 6.5. Графа 2 табл. 6.6, раскрывающая влияние изменений в структуре продаж, определяется как (гр. 3 - гр. 6) х гр. 5 табл. 6.5.

Из табл. 6.5 видно, что по сравнению с прошлым годом в отчетном периоде общая рентабельность проданной продукции возросла с 19,16 до 24,38%. Основной причиной увеличения общей рентабельности про-

даж ОАО «Молоко» стал рост рентабельности выпуска продукции собственного производства с 21,3 до 27,7%. В результате этого рентабельность продаж возросла на 5,5%. Влияние остальных сегментов бизнеса на изменение рентабельности продаж не было существенным.

Следует иметь в виду, что необходимым условием для анализа рентабельности продаж в разрезе отдельных видов продукции является ведение раздельного аналитического учета затрат по выпускаемым видам продукции.

Существует взаимосвязь между показателями рентабельности активов, оборачиваемостью активов и рентабельностью продаж, которая может быть представлена формулой

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{Оборачиваемость активов}}{\text{активов}} \times \frac{\text{Рентабельность продаж}}{\text{продаж}}. \qquad (6.18)$$

Действительно,

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Средняя величина активов}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина активов}} \times \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка}}.$$

Иными словами, прибыль предприятия, полученная с каждого рубля, вложенного в активы, зависит от скорости оборачиваемости средств и от доли прибыли в выручке от продаж. Данное соотношение может быть интерпретировано следующим образом.

С одной стороны, высокое значение рентабельности продаж еще не означает высокой отдачи от используемого совокупного капитала предприятия. С другой стороны, незначительность чистой прибыли по отношению к выручке от продаж необязательно свидетельствует о низкой рентабельности вложений в активы предприятия.

Определяющий момент - скорость оборота активов предприятия. Так, если выручка от продаж за период составляет 100 000 руб. и сформированные совокупные активы - также 100 000 руб., то для получения 20%-ной отдачи от совокупных активов предприятию необходимо обеспечить рентабельность продаж в 20%. Если бы для получения той же выручки ему потребовалась лишь половина активов (50 000 руб.), то, получая лишь 10% прибыли с рубля продаж, предприятие имело бы те же 20% прибыли на совокупные активы, т. е. чем выше скорость оборота активов, тем меньше сумма прибыли, которая необходима для обеспечения требуемой отдачи активов.

В общем случае оборачиваемость активов зависит от объема продаж и средней величины активов. Но аналитик, оценивающий финансовое состояние предприятия, должен подойти к рассмотрению этого показателя в первую очередь с точки зрения рациональности структуры активов.

С этой целью коэффициент оборачиваемости активов можно представить как произведение двух факторов: коэффициента оборачиваемости оборотных активов и доли оборотных активов в общей величине активов:

Коэффициент оборачиваемости активов = Коэффициент оборачиваемости оборотных активов × Доля оборотных активов в совокупных активах. (6.19)

$$\frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Оборотные активы}} \times \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Активы}}$$

В результате анализа данного соотношения у аналитика появляется возможность конкретизировать результаты анализа оборачиваемости активов, выявить те статьи бухгалтерского баланса, которые непосредственно повлияли на скорость оборота средств организации.

Отметим, что из двух рассмотренных показателей, определяющих уровень эффективности использования активов, в отношении показателя рентабельности продаж предприятие располагает, как правило, большей свободой маневра для того, чтобы усилить его воздействие на общую рентабельность активов.

Анализируемое ОАО «Молоко» для получения чистой прибыли в размере 609 802 тыс. руб при величине выручки от продаж в 7 106 689 тыс. руб. задействовало в отчетном году активы в размере 2 232 301 тыс. руб. Следовательно, для отчетного года рентабельность активов составила:

$$Р_{активов} = \frac{7106689}{2\,232\,301} \times \frac{609802}{7106689} \cdot 100\% = 2,027 \cdot 8,58 = 17,30\%.$$

Аналогично для предыдущего года:

Ракгивов=2,06 х7,48= 15,40%.

Изменение рентабельности активов на 1,99% было связано с ростом рентабельности продаж. Замедление оборачиваемости несколько снизило величину рентабельности активов. Количественная оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов будет следующей:

за счет изменения рентабельности продаж:

(8,58 - 7,48) х 2,027 = 2,23%;

за счет оборачиваемости активов:

(2,027 - 2,06) х 7,48 = -0,24%.

Общее изменение рентабельности активов — 1,99%:

2,23 - 0,24 = 1,99%. Результаты анализа представим в виде табл. 6.7.

Таблица 6.7

Оценка влияния оборачиваемости активов и рентабельности продаж на эффективность использования активов

Номер строки	Показатели	Прошедший период	Отчетный период	Изменения (+, -
1	Рентабельность продаж, %	7,48	858	1,1
2	Оборачиваемость активов, кол-во оборотов	2,06	2,027	-0,033
3	Рентабельность активов, %	15,40	17,39	
4	Влияние на изменение рентабельности активов:			
	а) оборачиваемости активов			-0,24
	б) рентабельности продаж			2,23

Напомним, что данные носят обобщающий характер и формируются по результатам проведенного анализа оборачиваемости активов и рентабельности продаж.

Рассмотренные показатели рентабельности характеризуют один подход к оценке эффективности деятельности предприятия: они свидетельствуют о доходности вложений капитала в конкретное предприятие. Но возможен и другой подход, предполагающий оценку эффективности произведенных расходов. В рамках данного подхода рассчитываются показатели, представляющие собой отношение выручки от продаж к расходам или прибыли (до налогообложения) к расходам.

Для того чтобы предприятие получило прибыль, стоимость потребленного сырья и материалов, заработная плата, накладные расходы (общепроизводственные, общехозяйственные, коммерческие) должны иметь определенные соотношения с продажными ценами.

Управленческая служба предприятия должна владеть соответствующими методами вычисления соотношений расходов и выручки, при которых доход с капитала будет удовлетворительным. Наиболее просто величина расходов на производство и продажу продукции за соответствующий период может быть получена из раздела I отчета о прибылях и убытках.

Еще один показатель, характеризующий величину расходов, целесообразно рассчитывать организациям, использующим для финансирования своей деятельности средства, привлекаемые на заемной платной основе. При этом из полной суммы расходов исключаются расходы, связанные с уплатой процентов за заемный капитал. Тогда разность выручки от продаж и полученной величины расходов будет представлять собой прибыль до уплаты процентов за пользование заемными средствами и налогов. Данный показатель широко используется при оценке кредитоспособности предприятия для расчета коэффициента процентного покрытия:

$$\text{Коэффициент процентного покрытия} = \frac{\text{Прибыль до уплаты процентов и налогов}}{\text{Проценты, выплаченные за период}} \quad (6.20)$$

По странам рекомендуемое значение данного коэффициента варьируется, но, как правило, минимально безопасной считается его величина, равная 2-3.

Наконец, крайне важно определить соотношение выручки и себестоимости в объеме переменных расходов. Данное соотношение позволяет прогнозировать изменение финансовых результатов в зависимости от изменения факторов производства и внешней среды (например, цен на сырье и материалы, услуги).

Сведения обо всех перечисленных видах расходов должны постоянно находиться в распоряжении руководства предприятия.

Два рассмотренных метода оценки эффективности операционной деятельности (с точки зрения доходности вложений капитала и эффективности потребления ресурсов) дополняют друг друга. Эффективность управления активами может быть оценена лишь при совокупном анализе названных показателей. При этом важно подчеркнуть, что показатели, характеризующие доходность понесенных расходов, определяют рентабельность продаж; в свою очередь рентабельность продаж оказывает влияние на рентабельность вложения капитала в активы предприятия.

Сравним два предприятия - А и Б, деятельность которых характеризуется данными, приведенными в табл. 6.8.

Как видим, соотношение доходов и произведенных расходов выше у предприятия А (116,2 и 16,2%). Однако из этого еще не следует, что предприятие А лучше управляет своими активами, поскольку до сих пор во внимание не принималась политика формирования запасов (и, следовательно, совокупная величина активов). Так, рентабельность активов предприятия А составила 6,6% (43 / 650 х 100), а предприятия Б - 7,2% (43 / 600 х 100). Причиной этого явилась различная оборачиваемость активов: у предприятия А количество оборотов за период составило 1,88 (1220 / 650), тогда как у предприятия Б - 2,08 (1250 / 600).

Таблица 6.8

Показатели деятельности предприятий А и Б

№ строки	Показатели	Предприятие А	Предприятие Б
1	Выручка, тыс. руб.	1220/1250	1250
2	Расходы на производство и продажу продукции (включая коммерческие и управленческие расходы), тыс. руб.	1050	1080
3	Результат от продаж, тыс. руб.	170	
4	Чистая прибыль, тыс. руб.	43	43
5	Выручка/расходы (стр. 1 / стр. 2 • 100), %	116,2	115,7
6	Прибыль/расходы (стр. 3 / стр. 2 • 100), %	16,2	15,7

Баланс предприятия А		Баланс предприятия Б	
Актив		*Актив*	
Основные средства	250	Основные средства	200
Производственные запасы	300	Производственные запасы	300
Прочие активы	100	Прочие активы	100
БАЛАНС	650	БАЛАНС	600

Доходность инвестиционной деятельности Если деятельность предприятия ориентирована на перспективу, то ему необходимо разработать инвестиционную политику, важнейшей характеристикой которой является показатель доходности инвестиционной деятельности.

Показателем, в наиболее общем виде отражающим эффективность использования средств, инвестированных в предприятие, является рентабельность инвестиций *(ROI)*. Данный показатель в практике анализа бухгалтерской отчетности используется в основном для оценки эффективности управления предприятием, его способности обеспечить необходимую отдачу от вложенного капитала и определения расчетной базы для прогнозирования.

Показатель рентабельности инвестиций рассматривается как простейший способ оценки мастерства управления инвестициями.

Для расчета показателя используется следующая формула:

$$ROI = \frac{\text{Операционная прибыль после налогообложения (NOPAT)}}{\text{Совокупный инвестированный капитал (A)}} 100\%, \quad (6.21)$$

В то же время в некоторых методиках анализа для определения величины показателя *ROI* может быть использована несколько иная формула, учитывающая в числителе эффект (доход) от вложений в активы собственников и кредиторов, а в знаменателе - объем средств, инвестированных собственниками и кредиторами. При этом из знаменателя формулы, как правило, исключается величина кредиторской задолженности (поставщикам, персоналу, бюджету и др.), имея в виду, что их деятельность не может рассматриваться как инвестиционная.

В результате формула расчета рентабельности инвестиций принимает вид:

$$ROI = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Проценты по заемным средствам}(1 - T)}{\text{Активы} - \text{Кредиторская задолженность}}, \quad (6.22)$$

где T - ставка налога на прибыль.

Следует отметить, что рассматриваемый показатель получает все большее распространение в российской практике анализа.

Еще одним инструментом определения оценки доходности инвестиционной деятельности является расчет показателя, характеризующего *внутренний уровень доходности инвестиций.*

Последний может быть определен как *ставка дисконтирования, при которой дисконтированная стоимость доходов от инвестиций в точности соответствует инвестиционным затратам капитала.* Формула для расчета внутреннего уровня доходности имеет общий вид:

$$\sum_{t=1}^{n} \frac{Fit}{(1-i)} = 0, \quad (6.23)$$

где *Rt* - превышение доходов над расходами от инвестиций в период *t*; *I* - величина инвестиций (в случае единовременных затрат капитала. Если процесс инвестирования растянут во времени, то для расчета внутреннего уровня доходности величина инвестиций периода *t* умножается на коэффициент дисконтирования соответствующего периода); *t* - конкретный период реализации проекта; *i* - ставка дисконтирования.

Решением уравнения относительно ставки *i* определяется внутренний уровень доходности инвестиций.

Если обозначить требуемый инвесторами уровень доходности через *j*, то инвестиционную деятельность можно охарактеризовать как эффективную при выполнении следующего условия: $i > j$.

На основании результата определения внутреннего уровня доходности инвестиций может быть дана оценка их приемлемости. Если анализируемый показатель соответствует необходимому в конкретных условиях уровню доходности j (т. е. $i \geq j$), инвестиции признаются целесообразными. Инвестиции, внутренний уровень доходности которых ниже требуемого уровня ($i < j$), оцениваются как неприемлемые.

Данное положение является принципиально важным для понимания механизма влияния доходности инвестиционной деятельности на показатель рентабельности собственного капитала. Дело в том, что в оценку требуемого уровня доходности совокупного капитала (собственников и кредиторов) закладываются возмещение финансовых расходов, связанных с привлечением заемного капитала, и необходимый уровень доходности собственного капитала с учетом риска инвестирования средств. Соответствие внутреннего уровня доходности инвестиций *i* требуемому уровню доходности j означает, что реализация инвестиционных решений обеспечивает необходимую рентабельность собственного капитала.

Доходность финансовой деятельности. Финансовая деятельность предприятия связана с привлечением внешних источников средств. Ключевыми характеристиками в анализе доходности финансовой деятельности и ее влияния на рентабельность собственного капитала являются структура финансирования, а также стоимость его отдельных составляющих.

В систему показателей, характеризующих доходность финансовой деятельности, целесообразно включить рентабельность инвестиций (ROI), цену (стоимость) заемного капитала, а также коэффициенты, отражающие структуру пассивов.

На практике применяются различные способы расчета ROI. Различия касаются прежде всего определения величины используемого капитала, т. е. знаменателя формулы.

Величина используемого капитала может быть получена как:

1) сумма долгосрочных (внеоборотных) активов по остаточной стоимости и оборотных активов, т. е. сумма итогов разделов I и II актива баланса, за исключением статей расчетов с учредителями (по вкладу в уставный капитал), собственных акций, выкупленных у акционеров;

2) сумма долгосрочных (внеоборотных) активов по остаточной стоимости и оборотных активов, т. е. сумма итогов разделов I и II актива баланса, за исключением статей расчетов с учредителями (по вкладу в уставный капитал), собственных акций, выкупленных у акционеров, за вычетом статей кредиторской задолженности;

При этом в расчетах целесообразно использовать среднюю за период величину инвестированного капитала.

Для определения цены заемного капитала может быть использована величина, характеризующая средневзвешенную ставку привлечения заемных средств *(Kd)*.

Взаимосвязь показателей рентабельности собственного капитала *(ROE)*, объема задействованного заемного капитала *(D)* и рентабельности инвестиций *(ROI)* находит выражение в следующем соотношении, используемом для оценки влияния эффекта финансового рычага:

$$ROE = ROI + \frac{D}{E}[ROI - Kd(1 - T)], \qquad (6.24)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;
E – собственный капитал;
ROI – рентабельность инвестиций;
Kd – ставка привлечения заемного капитала.

Данное соотношение определяет границу экономической целесообразности привлечения заемных средств. Смысл данного соотношения состоит, в частности, в том, что, пока рентабельность инвестиций выше ставки привлечения заемных средств, рентабельность собственного капитала будет расти тем быстрее, чем выше соотношение заемного и собственного капитала. Однако как только рентабельность инвестиций снизится ниже ставки по заемным средствам, это приведет к падению рентабельности собственного капитала тем в большей степени, чем выше доля заемного капитала в совокупных источниках. В качестве иллюстрации приведем табл. 6.9.

Таблица 6.9

Влияние на величину рентабельности собственного капитала структуры пассивов и цены заемных средств

Структура капитала: заемный капитал/ собственный капитал	Цена заемного капитала, %	Рентабельность собственного капитала при рентабельности вложений, %				
		30	40	50	60	70
1/4	50	25	37,5	50	62,5	75
1/2	50	20	35	50	65	80
3/4	50	15	32,5	50	67,5	85
1	50	10	30	50	70	90
2	50	-10	20	50	80	110
3	50	^{oo}	10	50	90	130

Как видим, с введением в структуру совокупных пассивов заемного капитала рентабельность собственного капитала увеличивается тем значительнее, чем выше доходность вложений в предприятие. Вместе с тем рентабельность собственного капитала по мере увеличения доли заемных средств будет падать тем быстрее, чем больше превышение цены заемных средств над рентабельностью вложений.

Еще один принципиальный момент должен быть принят во внимание. В приведенной таблице цена заемных средств не менялась, оставаясь стабильной при различной структуре капитала. В реальной жизни ситуация иная: по мере увеличения доли заемного капитала повышается риск для кредиторов, а значит, и цена заемных средств за счет включения в ставку процента платы за риск. Для обеспечения положительного эффекта финансового рычага в этих условиях предприятие вынуждено наращивать рентабельность вложений, чтобы данный показатель мог превысить цену заемного капитала. Иначе рентабельность его собственного капитала начнет падать.

Для расчета влияния эффекта финансового рычага может быть использована табл. 6.10.

По стр. 6 табл. 6.10 отражается рентабельность инвестиций. По стр. 7 отражается расчетная величина суммы прибыли, полученной в результате использования заемного капитала, исходя из среднего процента доходности вложения в активы.

Таблица 6.10

Расчет эффекта финансового рычага для ОАО «Молоко»

Показатели	Отчетный год	Предыдущий год	Изменение
1. Собственный капитал (средняя величина), тыс. руб.	1 860 863	1 394 826	466 037
2. Заемный капитал (средняя величина), принимаемый для расчета эффекта финансового рычага, тыс. руб.	1 064 596	474 772	589 824
3. Проценты за пользование заемными средствами, тыс. руб.	6751	4598	2153
4. Чистая прибыль, тыс. руб.	609 802	343 648	266 154
5. Операционная прибыль с учетом налогообложения = чистая прибыль + проценты уплаченные х (1 - Т)	614933	347 142	267 791
6. Рентабельность инвестиций (стр. 5 / (стр. 1 + стр. 2) х 100%	21,0	18,6	2,4
7. Прибыль, полученная от использования заемного капитала (стр. 6 х стр. 2) / 100	223 565	88 308	135 257
8. Нарастание (сокращение) рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств (стр. 7-стр. 3 х (1 - Т)) /стр.1 х 100%	11,8	6,0	5 8
9. Рентабельность собственного капитала с учетом использования заемного капитала (стр. 6 + стр. 8	32,8	24,6	8,2
10. Проверочный расчет рентабельности собственного капитала (стр. 4/стр. 1 х 100%	32,8	24,6	8,2
11. Эффект привлечения заемных средств (стр. 9 - стр. 6	11,8	6,0	5,8

По стр. 8 находит отражение изменение рентабельности собственного капитала относительно сложившегося уровня доходности вложения в активы (стр. 6 табл. 6.10) за счет использования заемных средств.

Строка 9 характеризует рентабельность собственного капитала и определяется как сумма стр. 6 и стр. 8.

Эффект финансового рычага оказывает позитивное влияние на рентабельность собственного капитала, если значения показателя, отражаемого по строке 11, больше нуля.

Если значения показателя 11 равны нулю, то влияние эффекта финансового рычага нейтрально.

Если значения показателя 11 меньше нуля, то влияние эффекта финансового рычага оказывает негативное воздействие на рентабельность собственного капитала.

В рассматриваемой ситуации эффект финансового рычага был положителен. Его более значительное влияние в отчетном году по срав-

нению с предыдущим годом было связано с ростом доли заемного капитала.

Важно подчеркнуть, что рассмотренная взаимосвязь является характеристикой эффективности финансовой деятельности предприятия, поскольку она отражает влияние на рентабельность собственного капитала условий привлечения заемных средств.

Таким образом, нами была рассмотрена система показателей доходности, характеризующих эффективность операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

Данные о динамике рассмотренных показателей рентабельности приведены в табл. 6.11.

Таблица 6.11

Система показателей рентабельности деятельности ОАО «Молоко», %

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение (+,-)
1. Рентабельность активов	15,4	17,4	2,0
2. Рентабельность продаж	7,48	8,58	1,1
3. Рентабельность собственного капитала	24,6	32,8	8,2
4. Рентабельность инвестиций	18,6	21,0	2,4

Данные табл. 6.11 позволяют сделать следующие выводы.

Рентабельность собственного капитала в отчетном периоде возросла по сравнению с прошлым годом на 8,2%. Основными причинами этого стали рост рентабельности продаж, увеличение доли заемного капитала при одновременном росте доходности вложений (инвестирования) в активы и снижении стоимости использования заемного капитала.

Вместе с тем рентабельность собственного капитала могла бы вырасти еще больше. На ее величину в анализируемом периоде негативно повлияло снижение по сравнению с предыдущим годом оборачиваемости активов. На замедление же оборачиваемости активов в первую очередь оказало влияние замедление оборачиваемости оборотных активов (как было выяснено ранее, это связано с замедлением сроков погашения дебиторской задолженности и ростом запасов), что делает необходимым принятие мер по совершенствованию управления ими.

Завершая анализ финансового состояния, полезно составить итоговую таблицу (табл. 6.12), отражающую основные соотношения экономических показателей ОАО «Молоко». Для сравнения полученных результатов используются данные, характеризующие средние по молочной промышленности значения основных финансовых коэффициентов.

Таблица 6.12

Сводная оценка финансового состояния организации

Показатели	Средние показатели по отрасли	Данные ОАО «Молоко»
Ликвидность и платежеспособность: отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам	1,89	1,0
Оборачиваемость, дни: совокупных активов оборотных активов дебиторской задолженности запасов	179 91,0 45,0 56,0	180 75,6 20,5 38,2
Рентабельность, %: продаж совокупных активов собственного капитала	6,12 4,83 7,13	15,4 32,8

Данные табл. 6.12 позволяют сделать вывод о том, что практически все показатели деятельности ОАО «Молоко», за исключением коэффициента текущей ликвидности, превышают среднеотраслевые. В первую очередь это касается показателей рентабельности. Наиболее значительное превышение связано с коэффициентом рентабельности собственного капитала. Все это позволяет оценить деятельность ОАО «Молоко» в анализируемом периоде как достаточно эффективную.

6.2.5. Показатели активности на рынке ценных бумаг

Среди показателей, характеризующих деятельность организации на рынке ценных бумаг, к числу нормативно регулируемых относят *показатель прибыли на одну акцию.*

Данный показатель является одним из важнейших, используемых для характеристики рыночной активности организации. Он свидетельствует о том, какая сумма заработанной в отчетном периоде чистой прибыли, приходится на одну обыкновенную акцию компании. В финансовой литературе этот показатель традиционно обозначается как EPS.

Показатель прибыли на акцию является характеристикой доходности владельцев обыкновенных акций, учитывается при решении вопроса о выплате дивидендов и инвестировании средств. Положительная динамика EPS — фактор инвестиционной привлекательности компании.

Очень важна оценка перспективы изменения показателя. Так, согласно условиям выпуска часть привилегированных акций или долговых обязательств организации могут быть конвертированы в обыкновенные акции. Владение такой информацией важно инвестору, поскольку свидетельствует о возможности потенциального «разводнения» показателя. Это, в свою очередь, указывает нынешним владельцам обыкновенных акций на то, что их доля в получаемой чистой прибыли может сократиться. Для характеристики возможного разводнения используется показатель разводненной прибыли на акцию.

Базовая формула для определения показателя прибыли на одну акцию имеет вид:

$$\text{Прибыль на одну акцию} = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Дивиденды на привилегированные акции}}{\text{Количество обыкновенных акций в обращении}} \quad (6.24)$$

В международной практике порядок расчета данного показателя определяется требованиями МСФО 33 «Прибыль на акцию». В российской практике действуют Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, утвержденные приказом Минфина России от 21 марта 2000 г. № 29н.

Согласно требованиям Приказа № 29н, а также МСФО 33 акционерные общества, акции которых обращаются на рынке ценных бумаг, раскрывают информацию о прибыли, приходящейся на одну акцию, в виде двух показателей: базовой прибыли (убытка) на акцию и разводненной прибыли (убытка) на акцию.

Базовая прибыль (убыток) на акцию определяется как отношение базовой прибыли (убытка) отчетного периода к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода.

Базовая прибыль (убыток) отчетного периода представляет собой величину чистой прибыли, уменьшенную на сумму дивидендов по привилегированным акциям, начисленных за отчетный период.

При расчете базовой прибыли (убытка) отчетного периода не принимаются в расчет дивиденды по привилегированным акциям, в том числе и кумулятивным, за предыдущие отчетные периоды, объявленные или выплаченные в отчетном году.

Для расчета средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода, согласно приказу Минфина России № 29н суммируется количество обыкновенных акций, находящихся в обращении на первое число каждого месяца. Затем

полученный результат делится на число месяцев в отчетном периоде. Отметим, что более точный расчет предполагает использование данных о количестве дней, в течение которых обыкновенные акции находились в обращении, а не месяцев.

Расчет средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении, выполним с помощью данных табл. 6.13.

Таблица 6.13

Расчет количества акций, находящихся в обращении

Дата	Выпуск (количество дополнительных акций, оплаченных денежными средствами	Выкуп (количество выкупленных у акционеров акций	Количество обыкновенных акций, находящихся в обращении
01.01			1500
01.03	1000		2500
01.08		300	2200
Итого 31.12	1000	300	2200

Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении:

(1500**х** 12 + 1000 **х** 10 - 300 **х** 5) / 12 = 2208 или

(1500**х** 2 + 2500 **х** 5 + 2200 **х** 5) / 12 = 2208.

Обыкновенные акции включаются в расчет их средневзвешенного количества с момента возникновения прав на них у их первых владельцев.

Все акции, включаемые в расчет средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении (далее - СКА), предполагаются обращающимися на одинаковых ценовых условиях. Если же ценовые условия неравны, например акции нового выпуска размещаются по цене ниже рыночной стоимости, для расчета СКА производится корректировка количества акций в обращении в той пропорции, в какой различаются ценовые условия.

Похожие проблемы возникают при расчете прибыли на акцию и анализе ее динамики по сравнению с прежними периодами в случае, когда общество увеличивает свой уставный капитал за счет добавочного капитала (переоценка). Несмотря на то что номинальная величина уставного капитала в этом случае возрастает, перераспределения прибыли не происходит. Формально прибыль на акцию должна была бы уменьшиться. Однако реальных изменений доли акционеров в чистой прибыли нет, и это нужно показать.

Как дробление, так и увеличение уставного капитала за счет процедуры переоценки и связанное с этим дополнительное размещение акций не приводят ни к получению дополнительной прибыли, не к изменению долей. Их можно назвать техническими выпусками, поскольку они сопровождаются техническими, а не качественными изменениями в капитале. В соответствии с МСФО 33 и приказом Минфина России № 29н расчет прибыли на акцию в этих случаях производится так, как если бы новые акции находились в обращении как в отчетном, так и во всех предшествующих периодах. Таким образом, средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении, корректируется при:

- размещении обыкновенных акций без их оплаты путем распределения среди акционеров, когда каждому владельцу обыкновенных акций распределяется их количество, пропорциональное числу принадлежащих ему акций;
- размещении дополнительных обыкновенных акций по цене ниже рыночной стоимости.

В случае *размещения обыкновенных акций без их оплаты путем распределения среди акционеров* количество обыкновенных акций, находящихся в обращении до даты размещения, корректируется в той же пропорции, в какой оно было изменено в результате проведенного размещения.

В целях обеспечения сопоставимости данных на начало и конец отчетного периода обыкновенные акции считаются размещенными на начало отчетного периода.

Пусть количество акций, находящихся в обращении на 1 января, составляло 1500 шт. Дополнительный выпуск акций без их оплаты произведен в количестве 3000 шт. Если иных операций с обыкновенными акциями в рассматриваемом периоде не производилось, то общее количество акций, находящихся в обращении, составит 4500 шт.

Допустим далее, что средневзвешенное количество акций, находившихся в обращении в прошлом году, составляло 1200 шт. Тогда скорректированное средневзвешенное количество акций за прошлый год равно 3600 шт. (1200 х 4500 / 1500).

При размещении обыкновенных акций по цене ниже их рыночной стоимости для расчета средневзвешенного количества акций, находящихся в обращении, все обыкновенные акции, находившиеся в обращении до такого размещения, считаются оплаченными по цене ниже рыночной стоимости при соответствующем увеличении их количества.

Допустим, количество акций, находившиеся в обращении на 1 января, составляло 1500 шт. при их рыночной цене 20 руб. за акцию. В ходе дополнительного выпуска акций, датированного 1 сентября, размещено

500 шт. по цене 18 руб. за акцию. Если иных операций с обыкновенными акциями в рассматриваемом периоде не производилось, то общее количество акций, находящихся в обращении, будет равно 2000 шт. Это значение должно быть скорректировано с учетом изменения цены акции. Для этого рассчитывается средняя стоимость одной обыкновенной акции, определяемая как средневзвешенная величина. В качестве весовых коэффициентов выступают доли количества акций, размещенных по различной цене.

Средняя расчетная стоимость одной обыкновенной акции в обращении на момент окончания размещения (СРС) определяется по формуле

$$СРС = \frac{\text{Совокупная стоимость всех обыкновенных акций в обращении}}{\text{Количество акций в обращении}} \qquad (6.25)$$

Совокупная стоимость всех обыкновенных акций в обращении представляет собой сумму величин:

- рыночной стоимости обыкновенных акций, находившихся в обращении до размещения;
- средств, полученных от размещения обыкновенных акций по цене ниже рыночной стоимости.

В нашем примере СРС составит: (1500 х 20 + 500 х 18) / 2000 = = 19,5 руб.

Корректировочный коэффициент для расчета средневзвешенного количества обыкновенных акций определяется отношением их рыночной стоимости к полученному значению средней расчетной стоимости обыкновенной акции. В нашем примере его значение составляет 1,026 (20 / 19,5). Тогда расчет средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении в отчетном году, выполняется следующим образом:

Дата операции	Операция	Выпуск акций	Выкуп акций	Акции в обращении
01.01	Остаток акций на начало периода = 1500х 1,026= 1539			1539
01.09	Выпуск акций	500	-	2039
Итого 31.12	-	-	-	2039

Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении:

(1539х8 + 2039х4): 12 = 1706, или

(1539х 12 + 500х4): 12 = 1706.

Далее рассмотрим расчет *разводненной прибыли на акцию.*

«Разводнение» прибыли на акцию означает, что у АО есть или могут возникнуть обязательства по выпуску обыкновенных акций в будущем и, следовательно, величина приходящейся на одну акцию прибыли станет меньше, если эти обязательства будут выполнены. Например, наличие облигаций, которые могут быть конвертированы в обыкновенные акции, означает возможное потенциальное сокращение прибыли, приходящейся на акцию.

Существующим и потенциальным акционерам необходимо знать, насколько может сократиться их доля в прибыли в результате исполнения обществом своих обязательств по выпуску обыкновенных акций.

Таким образом, в отличие от показателя базовой прибыли (убытка) на акцию, который определяется на основе фактических данных, показатель разводненной прибыли (убытка) на акцию имеет прогнозный характер и показывает максимально возможную степень уменьшения прибыли или увеличения убытка, приходящегося на одну обыкновенную акцию, в случаях:

- конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции;
- при исполнении договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости.

К конвертируемым ценным бумагам относятся привилегированные акции и иные ценные бумаги, которые позволяют их владельцу требовать их конвертации в обыкновенные акции общества.

Под «разводнением» прибыли понимают ее уменьшение или увеличение убытка в расчете на одну обыкновенную акцию за счет *возможного в будущем* выпуска дополнительных обыкновенных акций без соответствующего увеличения активов общества.

Для расчета величины разводненной прибыли (убытка) на акцию корректируется значение базовой прибыли на акцию. При этом числитель формулы, используемой при расчете базовой прибыли на акцию, корректируется с учетом возможного прироста базовой прибыли за счет: уменьшения выплат в виде дивидендов по привилегированным акциям; экономии на процентах по иным конвертируемым ценным бумагам; других связанных с конвертацией возможных доходов и расходов, например сумм списания разницы между ценой размещения и номинальной стоимостью конвертируемых ценных бумаг.

В то же время знаменатель указанной формулы корректируется с учетом возможного увеличения количества обыкновенных акций в обращении.

Расчет возможного изменения прибыли и возможного прироста средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении осуществляется по каждому виду и выпуску конвертируемых ценных бумаг, а также по каждому договору купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости. В последнем случае для расчета знаменателя формулы разводненной прибыли на акцию делается допущение, согласно которому часть обыкновенных акций, размещаемых по такому договору, будет оплачена по рыночной стоимости, а оставшаяся часть останется без оплаты. При расчете возможного прироста средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении учитываются только те из них, которые будут размещены без оплаты.

Для каждого вида конвертируемых ценных бумаг и указанных ранее договоров рассчитывается отношение возможного прироста прибыли к возможному приросту средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении.

Полученные значения располагаются в порядке возрастания от наименьшего значения к наибольшему.

Таким образом, величина разводненной прибыли представляет собой отношение базовой прибыли, скорректированной на величину ее возможного прироста, к скорректированному количеству обыкновенных акций.

Для расчета показателя разводненной прибыли на акцию принимаются во внимание только те конвертируемые ценные бумаги или договоры, которые имеют «разводняющий» эффект, т. е. уменьшают значение базовой прибыли на акцию. Конвертируемые ценные бумаги, имеющие «антиразводняющий» эффект (увеличивают значение базовой прибыли на акцию), в расчет не принимаются.

Для расчета разводненной прибыли на акцию используем следующие данные.

Чистая прибыль акционерного общества за вычетом дивидендов по привилегированным акциям составила 900 000 руб. Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении - 36 000 шт. Базовая прибыль на акцию - 25 руб.

Уставный капитал представлен обыкновенными и привилегированными акциями, конвертируемыми в обыкновенные (из расчета одна привилегированная конвертируется в две обыкновенные акции). Дивиденды на одну привилегированную акцию - 5 руб. Количество привилегированных акций - 5000 шт.

Рыночная стоимость обыкновенных акций акционерного общества составляет 20 руб. за акцию. Имеется договор, позволяющий приобрести 1000 шт. обыкновенных акций по цене 18 руб. за акцию.

Расчет разводненной прибыли выполняется в несколько этапов. 1. **Рассчитывается возможный прирост прибыли на дополнительную акцию.**

1.1. ***Возможная конвертация привилегированных акций:***

$$\frac{\text{Возможный прирост прибыли}}{\text{Возможный прирост обыкновенных акций}} = \frac{2 \times 5000}{}$$

1.2. *Возможное исполнение договора:*

Возможный прирост прибыли = 0.

Возможный прирост обыкновенных акций:

(1000 × 20 – 1000 × 18) / 20 = 100 шт.

$$\frac{\text{Возможный прирост прибыли}}{} = \frac{0}{} = 0.$$

$$\frac{\text{Возможный прирост прибыли}}{\text{Возможный прирост обыкновенных акций}} = \frac{5x5000}{(1000x\ 20 - 1000x\ 18)/\ 20} = 2{,}5\ \text{руб.}$$

2. **Рассчитывается разводненная прибыль на акцию.**

2.1. Возможное исполнение договора:

$$\text{Прибыль на акцию} = \frac{900\ 000 + 0}{100} = 2498\ \text{руб}$$

2.2. ***Возможная конвертация привилегированных акций:***

$$\text{Прибыль на акцию} = \frac{900\ 000 + 5x5000}{36\ 000 + 2x5000} = 20{,}12\ \text{руб.}$$

Учитывая, что разводненная прибыль на акцию характеризует *максимально возможную* степень уменьшения базовой прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию, для рассматриваемого примера значение искомого показателя составляет 20,12 **руб. на одну обыкновенную акцию.**

Анализ причин изменения величины прибыли на акцию. Анализ показателя прибыли (убытка) на акцию основан прежде всего на результатах анализа чистой прибыли (непокрытого убытка) отчетного периода, в ходе которого оцениваются основные факторы, оказавшие влияние на полученный финансовый результат. Используя показатель прибыли на акцию для оценки привлекательности акций того или иного эмитента, инвестор в первую очередь должен оценить стабильность получения прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию, в будущем. Как никто иной из пользователей бухгалтерской отчетности, он заинтересован в оценке качества полученной прибыли и с этой целью должен проанализировать составляющие полученного финансового результата, вклад в его формирование доходов и расходов от обычной деятельности и прочих доходов. Полезными в такой оценке могут стать

результаты анализа динамики показателей отчета о прибылях и убытках, методика которого была рассмотрена в главе 5.

Анализируя динамику показателя прибыли на акцию и причины его изменения по данным, раскрываемым акционерным обществом в отношении показателя прибыли на акцию, инвестор может судить об опасности разводнения прибыли.

Для проведения факторного анализа причин изменения величины прибыли на акцию, отражающего влияние изменений величины чистой прибыли и количества обыкновенных акций в обращении, может быть использована табл. 6.14.

Таблица 6.14

Факторный анализ показателя прибыли на акцию

№ п/п	Оценка влияния факторов	Расчет	Сумма, руб.
1	Общее изменение показателя	ЧП1 :СКА1 - ЧП0: СКА0	
2	В том числе за счет изменения количества акций в обращении	$ЧП_0$: СКА1 - ЧП0 : СКА0	
3	В том числе за счет изменения величины чистой прибыли	ЧП1 : СКА1 - ЧП0 : СКА1	

Примечание. ЧП1, ЧП0 - чистая прибыль (убыток) соответственно отчетного и прошлого периодов; СКА1, СКА0 - средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении.

При расчете влияния факторов следует использовать скорректированную величину прибыли на акцию предыдущего периода. Если величина чистой прибыли формировалась в отчетном периоде исходя из иной учетной политики, нежели в предыдущем периоде, в расчет показателя прибыли на акцию за прошлый год должна войти величина чистой прибыли, пересчитанная исходя из требований методологии учета и учетной политики отчетного года.

Для детализации полученных результатов прежде всего необходимо рассмотреть, за счет чего изменилась величина чистой прибыли.

Для оценки причин изменения чистой прибыли следует выделить:

1. Общее изменение чистой прибыли, в том числе за счет:
   - *S* изменения выручки;
   - *S* изменения себестоимости продаж; *S* изменения коммерческих расходов; *S* изменения управленческих расходов.
2. Изменения результата от операционных доходов и расходов.

3. Изменения результата от внереализационных доходов и расходов.

4. Изменения методологии учета и учетной политики.

Помимо рассмотренного ранее показателя прибыли на акцию для оценки рыночной активности организации-эмитента используют и другие показатели. Среди них можно выделить следующие.

Коэффициент «кратное прибыли», или *«цена — прибыль»*, является развитием показателя прибыли на акцию и используется для характеристики того, как фондовый рынок оценивает обыкновенные акции компании. Данный коэффициент в финансовой литературе традиционного обозначается как *P*: *E*.

$$\text{Коэффициент «кратное прибыли» } (P:E) = \frac{\text{Рыночный курс обыкновенной акции}}{\text{Прибыль на одну акцию}}. \quad (6.26)$$

Пример 4. Базовая прибыль на акцию - 36 руб.

Рыночная стоимость акции - 20 руб.

Коэффициент «кратное прибыли» = 20 : 36 = 0,55.

Таким образом, акции обращаются по курсу, составляющему 0,55 или примерно 1/2 чистой прибыли, полученной в отчетном году.

Данный коэффициент широко используется в финансовой прессе. Коэффициент показывает, сколько согласны заплатить инвесторы за 1 руб. чистой прибыли данной компании. В нашем примере инвесторы за 1 руб. чистой прибыли готовы заплатить 55 коп., покупая ее акции. Чем выше P:E, тем, как правило, привлекательнее в глазах инвесторов ценные бумаги.

Коэффициент «кратное выручке» соотносит объем продаж в расчете на одну акцию с рыночным курсом обыкновенной акции. Его считают удобным средством определения переоцененных акций или акций, которых следовало бы избегать инвестору. Считается, что его применение особенно оправданно для компаний, имеющих неустойчивую прибыль. В этом случае применение коэффициента «кратное прибыли» может ввести в заблуждение, тогда как «кратное выручке» может дать более реалистичную картину.

Основополагающий принцип для этого коэффициента сводится к тому, что чем ниже коэффициент «кратное выручке», тем менее вероятно, что акции будут переоценены. Коэффициент рассчитывается следующим образом:

$$\text{Коэффициент «кратное выручка»} = \frac{\text{Рыночный курс обыкновенной акции}}{\text{Годовая выручка в расчете на одну акцию}} \quad (6.27)$$

Знаменатель формулы определяется как частное от деления выручки периода и количества обыкновенных акций в обращении.

Пример 5. Пусть рыночной курс одной акции составляет 20 руб., годовая выручка компании - 3600 тыс. руб. Количество обыкновенных акций в обращении — 36 тыс. штук. Коэффициент «кратное выручке» = = 20 / 100 = 0,2. При текущем рыночном курсе 20 руб. обыкновенные акции продаются с кратным, равным /s объема продаж в расчете на акцию. Это следует расценивать как низкое значение, а сами акции — как ценные бумаги со скрытым потенциалом операций на фондовом рынке.

Существует определенная опасность использования данного показателя: высокая выручка может быть следствием большой доли заемного капитала. В предыдущем показателе («кратное прибыли») это не так опасно, поскольку при расчете чистой прибыли уже учтены проценты по кредитам и иным заемным средствам.

Кроме того, используются:

Коэффициент «дивиденды на одну акцию» (DPS). Расчет данного коэффициента выполняется аналогично определению величины *EPS.*

Коэффициенты покрытия дивидендов и выплаты дивидендов являются зеркальными отображениями друг друга и поэтому информативны в одинаковой степени. Они оба выражают соотношение чистой прибыли акционеров и выплаченных дивидендов.

Для определения коэффициентов *покрытия дивидендов* необходимо разделить прибыль на одну акцию на дивиденды на одну акцию *(EPS : : DPS).* Для вычисления *коэффициента выплаты дивидендов* надо поменять указанные показатели местами, т. е. разделить дивиденды на одну акцию на прибыль на одну акцию *(DPS: EPS).*

Покрытие дивидендов важно прежде всего тем, что позволяет судить о перспективах стабильности дивидендных выплат и об их увеличении. Высокое значение коэффициента покрытия дивидендов (соответственно низкий коэффициент выплаты дивидендов) указывает на то, что дивиденды защищены от риска, т. е. они будут выплачены даже при неблагоприятном развитии событий, например при снижении прибыли. Обычно считается нормальным значение данного показателя, большее 2. Это означает, что более 50% чистой прибыли реинвестируется.

Коэффициенты полной и текущей доходности акций. Доходность акций показывает доход в виде прибыли или дивиденда, выраженный в процентах от текущего курса акции. Оба показателя важны и для инвесторов, и для самой компании.

Полная доходность показывает зависимость между прибылью на акцию и курсом акции и представляет собой отношение *EPS : P*, где *P* - текущий курс акций.

Коэффициент текущей доходности позволяет сравнивать различные компании по тем денежным средствам, которые получают их акционеры в виде дивидендов. Он определяется как *DPS: P*.

Коэффициент «кратное балансовой стоимости акции» показывает отношение рыночного курса акции к ее балансовой стоимости и позволяет связать рыночную капитализацию компании и ее акционерный капитал. Иными словами, коэффициент показывает результат оценки компании рынком капитала.

Результат такого соотношения может быть равен единице, выше или ниже нее. На этот результат влияют оценки инвесторами эффективности управления компанией, показатели структуры баланса, ликвидность и возможности роста. Если рассматриваемый коэффициент ниже единицы, это означает, что инвестиции акционеров утратили часть стоимости. С другой стороны, если рассматриваемый коэффициент превышает единицу, это означает, что первоначальные инвестиции обеспечили существенный прирост. Считается, что минимальным порогом коэффициента «кратное балансовой стоимости акции» является 1,0. Компания признается привлекательной, если этот показатель достигает 2,0.

Система рассмотренных показателей позволяет дать комплексную оценку финансового состояния анализируемой организации.

Контрольные вопросы

Что понимают под термином «ликвидность»? Какие методы могут быть использованы для того, чтобы предвидеть будущие проблемы с ликвидностью? Объясните, как предотвратить такие проблемы.

Почему важно управление чистыми оборотными активами (ЧОА) организации? Как расценить тенденцию роста ЧОА с точки зрения платежеспособности организации? По данным баланса собственный капитал составляет 1000 тыс. руб., заемный капитал - 800 тыс. руб. Какие выводы могут быть сделаны аналитиком при анализе структуры совокупного капитала? Является ли данная информация достаточной? Ответ обоснуйте.

4. Как оценить средний срок погашения кредиторской задолженно сти? Каковы основные способы расчета, и дайте оценку их ана литическим возможностям?
5. Почему кредиторская задолженность поставщикам считается важным источником финансирования? Каким образом расценить ситуацию:
   А) тенденция роста кредиторской задолженности, Б) тенденция сокращения кредиторской задолженности? Какая информация нужна вам дополнительно для обоснованного ответа?
6. Как нестабильность темпов инфляции и процентных ставок мо жет повлиять на целевую структуру совокупного капитала?
7. Как связаны рентабельность активов и рентабельность продаж? Объясните экономический характер этой взаимосвязи.
8. Перед аналитиком стоит задача разработать программу меропри ятий по повышению рентабельности вложений капитала в акти вы организации. Какие мероприятия нужно провести в первую очередь?
9. Увеличение срока погашения кредиторской задолженности ведет к росту ее остатков. Как это скажется на потребности в финан сировании оборотных активов организации? Как вы, аналитик, можете прокомментировать такую тенденцию? Какая информа ция вам необходима для обоснованного ответа?
10. Коэффициенты, вычисляемые на основании отчетности, обычно нуждаются в уточнении. Какой дополнительной информацией вы бы воспользовались, чтобы дать более достоверную оценку фи нансовому состоянию?
11. С какими проблемами сталкивается аналитик при сравнении ре зультатов и эффективности деятельности различных предприя тий? Как могут быть решены такие проблемы? Ответ поясните.
12. Как повысить коэффициент текущей ликвидности? Обоснуйте возможные пути решения поставленной задачи.
13. В анализируемом периоде отмечен рост чистых оборотных акти вов. Как следует расценить данный факт с точки зрения плате жеспособности предприятия? Какая дополнительная информа ция потребуется для корректных выводов?
14. Почему оценка платежеспособности не может ограничиваться расчетом показателей ликвидности?

7 УЧЕТ ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН ПРИ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

7.1. Влияние изменения цен на показатели бухгалтерской отчетности

Наличие достоверной информации бухгалтерской отчетности необходимо для формирования аналитического заключения о текущем финансовом состоянии организации и его возможном изменении. На основании результатов такого анализа может быть дана оценка последствий принимаемых финансовых решений.

Вместе с тем на достоверность информации бухгалтерской отчетности непосредственное влияние оказывают инфляционные процессы. Игнорирование влияния инфляции приводит к искажению информации о финансовом состоянии организации, ее способности к сохранению и наращиванию капитала и, следовательно, искажает оценку эффективности бизнеса в целом.

Основными последствиями отсутствия учета влияния инфляции на показатели бухгалтерской отчетности являются следующие:

- под влиянием роста цен величина себестоимости проданной продукции оказывается заниженной в сравнении с текущей стоимостью замещения ресурсов (данный фактор имеет особое значение для предприятий с длительным операционным циклом);
- формирование себестоимости исходя из исторических, а не текущих цен, как правило более высоких в условиях инфляции, снижает возможность хозяйствующих субъектов восстанавливать из-

расходованные в процессе их деятельности запасы материалов и обновлять основные средства. Как следствие этого объем средств, направленных на восстановление ресурсов, может не соответствовать реальным потребностям организации;

- сумма прибыли организации в условиях роста цен становится завышенной. Пересчет расходов с учетом восстановительных цен на используемые ресурсы привел бы к сокращению величины прибыли или, возможно, к увеличению убытка. Отсутствие такого пересчета вводит в заблуждение как менеджмент компании и ее собственников, так и кредиторов;
- искажается информация о способности организации к сохранению и наращиванию капитала, что ведет к просчетам в процессе принятия решений, касающихся вопросов корпоративного управления прибылью, - прибыль может быть распределена в ущерб долгосрочной финансовой устойчивости организации;
- вуалируются потери от неиспользуемых денежных средств и дебиторской задолженности;
- отсутствует информация о реальном соотношении дебиторской и кредиторской задолженностей, необходимая для управления текущей платежеспособностью организации;
- нарушается принцип сопоставимости информации бухгалтерской отчетности - сравнения по времени становятся нереалистичными, в результате чего снижается достоверность информационной базы прогнозного анализа финансовых результатов и денежных потоков организации;
- расчет ключевых финансовых коэффициентов, характеризующих эффективность вложения капитала и являющихся важнейшими в системе оценки эффективности бизнеса организации, в первую очередь таких, как рентабельность инвестиций и рентабельность собственного капитала, дает искаженный результат. Это затрудняет возможность обоснования принимаемых инвестиционных решений.

В процессе учета влияния изменения цен на показатели бухгалтерской отчетности следует различать общее и частные изменения цен. В зависимости от причин изменения цен для учета их влияния на показатели бухгалтерской отчетности должны быть использованы различные методы.

Общее изменение цен отражает увеличение или уменьшение стоимости одной денежной единицы. Такие изменения определяются влиянием инфляции (дефляции). Например, если индекс цен вырос со 100 до

120%, то это означает, что цены возросли, а покупательная способность денежной единицы сократилась в 1,2 раза.

Изменение покупательной способности характеризует возможность приобретения товаров и услуг на определенную сумму в сравнении с тем, что на эту же сумму можно было купить в прошлом.

Общая покупательная способность определяется колебаниями общего уровня цен. Для ее характеристики используются различные индексы, среди которых в первую очередь используют индекс потребительских цен (ИПЦ) и индекс цен производителей продукции (ИЦП).

Частные изменения цен связаны с ростом или снижением стоимости отдельных ресурсов (активов). Они вызываются различными причинами, связанными с изменением предпочтений покупателей, изменениями индивидуальной себестоимости, технологическими нововведениями, изменениями предложения отдельных товаров.

В период инфляции наблюдается, как правило, два типа движения цен: рост общего уровня цен и частные колебания цен.

Хотя рост общего уровня цен и отражает совокупный результат изменения цен, по нему необязательно можно судить о темпах или даже направлениях изменения цен на конкретные активы. Несмотря на инфляцию или рост общего уровня цен, цены на отдельные активы могут расти медленнее, чем общий уровень, или быстрее, или даже сокращаться. Поэтому для оценки способности организации восстановить свои активы, необходимо учитывать частные изменения цен независимо от изменения их общего уровня.

Рассмотрим последствия влияния инфляции на основные для анализа бухгалтерской отчетности показатели - финансовый результат организации и ее капитал.

В качестве иллюстрации проанализируем показатель чистых активов некоего предприятия «Альфа». Напомним, что чистые активы организации характеризуют количественную оценку величины капитала организации, определяемой на основе данных бухгалтерского баланса.

Допустим, согласно данным бухгалтерской отчетности анализируемой организации величина ее чистых активов на начало года составляла 100 млн руб. Расчет чистых активов на конец года показал, что их величина соответствует: а) 140 млн руб.; б) 110 млн руб.

Как видим, и в том, и в другом случае по данным бухгалтерского баланса наблюдается рост величины чистых активов: в первом случае - на 40 млн руб., во втором - на 10 млн руб. Согласно традиционной практике, основанной на историческом подходе к формированию показате-

лей бухгалтерской отчетности без их корректировки на инфляцию, пользователь отчетности констатирует наращивание капитала и в том, и в другом случае.

Надо полагать, что данный факт будет иметь существенное влияние на оценку эффективности управления организацией в анализируемом периоде и, самое главное, на решение о распределении и использовании прибыли.

Вместе с тем, обратившись к информации об уровне инфляции в анализируемом периоде и, следовательно, снижении покупательной способности денежных средств, можно констатировать некорректность механического сравнения величины чистых активов, поскольку капитал организации обладал разной покупательной способностью в начале и конце года.

Располагая сведениями о том, что уровень роста цен характеризовался в отчетном периоде значением 115%, можем говорить о том, что величиной, *соответствующей значению чистых активов на начало года*, должны быть чистые активы в размере 115 млн руб. (100 х 115/100).

Таким образом, расчетная величина чистых активов на конец года, соответствующая чистым активам на начало года с учетом падения их покупательной способности, будет определяться по формуле

$$ЧА_{к.г\ (расчет)} = ЧА_{н.г} \frac{\text{Индекс цен на конец отчетного периода}}{\text{Индекс цен на начало отчетного периода}}, \quad (7.1)$$

Следовательно, в рассматриваемом примере при варианте (а) мы можем говорить о *наращивании* капитала в размере 25 млн руб. (40 - 15). При варианте (б) можно констатировать частичную потерю капитала под влиянием инфляции в размере 5 млн руб.

Как видим, интерпретация результатов анализа изменения величины капитала (чистых активов) изменилась, и весьма значительно.

Полученная в результате проведенных расчетов величина обесценения капитала - 15 млн руб. - указывает на необходимость резервирования (сохранения в составе нераспределенной) части прибыли, в целях сохранения капитала организации. Иными словами, проведенный расчет позволяет оценить ту *минимально необходимую* сумму нераспределенной прибыли, которая должна быть реинвестирована с целью сохранения капитала.

Для реализации рассмотренного подхода в международной практике руководствуются принципами оценки сохранения капитала: концепцией поддержания финансового и физического капитала (см. раздел 3.4.1).

Оценка существенности влияния инфляции на показатели бухгалтерской отчетности зависит от различных условий и факторов. Так, влияние изменения цен может проявляться по-разному- в зависимости:

- от изменения общего уровня цен;
- состава активов и частных изменений цен на них, а также соотношения денежных и неденежных активов и обязательств;
- выбранного способа финансирования;
- условий расчетов с покупателями.

Изменение общего уровня цен приводит к изменению покупательной способности капитала организации. Таким образом, такие изменения оказывают влияние на сохранение финансового капитала.

Состав активов и частных изменений цен на них. В зависимости от того, какими активами и обязательствами располагает организация, влияние изменения цен на финансовые результаты и капитал может быть различным.

Стоимость отдельных групп активов и обязательств является фиксированной безотносительно к возможным будущим изменениям цен на товары и услуги. К таким статьям могут быть отнесены статьи денежных средств, дебиторской и кредиторской задолженности (при условии, что сумма требований или обязательств фиксирована). Рассматриваемые статьи бухгалтерского баланса принято называть денежными, или монетарными.

Согласно МСФО 29 денежными статьями считаются деньги и статьи, подлежащие получению или выплате.

Под влиянием общего изменения цен такие статьи либо теряют покупательную способность, либо повышают ее в зависимости от того, имеет место инфляция или дефляция, а также от того, к активам или обязательствам принадлежит рассматриваемая статья.

Как общее правило, в период инфляции предприятие несет потери за счет снижения покупательной способности денежных статей актива, которые в определенной степени компенсируются за счет имеющихся денежных статей обязательств.

Разность между величиной денежных активов и денежных обязательств по их состоянию на определенную дату составляет *чистую денежную позицию* на эту дату. В период роста общего уровня цен (инфляции) отрицательная чистая денежная позиция является выигрышной для предприятия, тогда как положительная денежная позиция в этих условиях приводит к потерям от инфляции.

С другой стороны, активы и обязательства, количественная оценка которых меняется под влиянием изменения цен, т. е. не фиксирована,

относят к неденежными (немонетарным) статьям. Примерами таких статей в первую очередь являются материальные статьи актива (запасы товарно-материальных ценностей, основные средства, капитальные вложения), нематериальные активы, а также иные статьи, которые не могут рассматриваться как денежные.

На неденежные статьи активов влияют общее изменение цен, а также частные изменения цен на активы.

Влияние условий финансирования. Привлечение заемных средств на фиксированной основе при прочих равных условиях приводит к сокращению потерь от обесценения денежных средств, которые несет предприятие в связи с инфляцией. Однако выигрыш предприятия за счет привлечения того или иного типа заемных средств зависит от ряда других факторов:

- *способа размещения денежных средств.* Свободные денежные средства могут быть использованы по-разному: размещены под определенный процент; вложены в активы, которые, будучи проданными или использованными в процессе производства, принесут определенный доход; находиться без движения на текущих счетах в банке;
- *расходов, связанных с привлечением финансовых ресурсов.* Привлечение средств на заемной основе связано с расходами по привлечению средств и обслуживанию долга, которые вынуждено нести предприятие. К числу таких расходов следует отнести проценты, причитающиеся к оплате кредиторам; дополнительные расходы, произведенные в связи с получением кредитов и займов (включая консультационные услуги, проведение экспертиз, другие расходы); курсовые и суммовые разницы, относящиеся на причитающиеся к оплате проценты по займам и кредитам);
- *условий налогообложения.* Согласно требованиям главы 25 Налогового кодекса РФ проценты по долговым обязательствам любого вида вне зависимости от характера предоставленного кредита или займа признаются и учитываются при расчете налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Это, в свою очередь, приводит к удешевлению заемных средств для привлекающей их организации.

Таким образом, хотя привлечение заемных средств и сокращает потери предприятия от инфляции, окончательный вывод относительно выигрыша или потерь вследствие этого можно сделать с учетом указанных факторов.

В мировой практике применяются различные подходы к отражению в финансовой отчетности влияния изменения цен.

Возможны два основных, принципиально отличающихся друг от друга, подхода: выборочный и комплексный.

Выборочный подход предполагает корректировку лишь отдельных элементов отчетности. Примерами применения выборочного подхода можно назвать переоценку активов, использование метода ЛИФО при учете запасов, методы ускоренной амортизации внеоборотных активов:

- переоценка активов — организация имеет право не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать объекты основных средств по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на добавочный капитал организации;
- ускоренная амортизация - обеспечивает списание стоимости объектов основных средств либо в более короткие сроки, либо в силу специального порядка списания (например, при способе уменьшаемого остатка и способе списания стоимости по сумме числа лет срока полезного использования); наибольшая часть стоимости объектов списывается в первые годы эксплуатации, защищая тем самым активы от обесценения.

  Согласно требованиям главы 25 НК РФ налогоплательщики получают возможность использовать для целей налогообложения один из двух методов: линейный (являющийся традиционным для российской практики и учета, и налогообложения) и нелинейный. Нелинейный метод известен в практике учета как метод (способ) уменьшаемого остатка, т. е. является одним из методов ускоренной амортизации;
- использование метода ЛИФО - определение стоимости израсходованных ресурсов исходя из стоимости их последних закупок.

Вместе с тем важно иметь в виду, что в результате применения данного метода недооцениваются запасы, отражаемые в балансе, и, как следствие, чистые активы организации.

Ни один из названных методов не учитывает снижения покупательной способности денежных средств. Кроме того, корректировка одной или двух статей расходов, таких как амортизация основных средств или себестоимость израсходованных ресурсов, без корректировки остальных статей не позволяет отразить полное влияние изменения цен на информацию о финансовом состоянии организации.

Комплексный подход основан на корректировке всех или всех основных статей финансовой отчетности, подверженных влиянию инфляционного изменения цен. Среди них в качестве базовых можно назвать

метод общей покупательной способности и *метод текущей (восстановительной) стоимости*.

В основе этих методов лежат два подхода к оценке сохранения капитала. Метод общей покупательной способности предполагает выполнение требований к оценке сохранения финансового капитала. Метод восстановительной стоимости основан на требовании сохранения физического капитала.

Учитывая, что и тот, и другой методы имеют свои достоинства и недостатки, иногда применяют комбинированный вариант, учитывающий подходы обоих методов.

7.2. Комплексные методы учета влияния инфляции на показатели бухгалтерской отчетности. Метод общей покупательной способности

Метод общей покупательной способности, применяемый для представления информации бухгалтерской отчетности, отличается от традиционной практики ведения учета в исторических ценах в первую очередь используемой единицей измерения.

Назначение метода - показать, как изменится отчетность, составленная по исторической стоимости, с учетом изменения общей покупательной способности на определенную дату.

Ориентиром при оценке влиянии инфляционных процессов традиционно служит индекс потребительских цен (ИПЦ). Значение индекса в базовом периоде принимается за 100%, а его изменения выражаются в виде процентов от уровня базового года.

Среди индексов цен, применяемых для корректировки статей отчетности, можно прежде всего выделить индексы, рассчитываемые Госкомстатом России:

- индекс потребительских цен (ИПЦ). Данный инструмент традиционно используется в качестве ориентира при определении уровня инфляции;
- индекс цен производителей промышленной продукции (ИЦП). Данный индекс ориентирован на учет отраслевой специфики.

ИПЦ характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги. Он измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в ценах текущего периода к его стоимости в ценах предыдущего (базисного) периода.

Расчет ИПЦ производится с месячной периодичностью. Ежемесячно исчисляются индексы цен к предыдущему месяцу, к соответствующему месяцу предыдущего года, к декабрю предыдущего года. Для пересчета макроэкономических показателей в сопоставимые цены осуществляется расчет индексов цен к соответствующему периоду предыдущего года.

Ежеквартально определяются индексы цен на конец квартала, к концу предыдущего квартала, к соответствующему кварталу предыдущего года, к соответствующему кварталу базисного года, к базисному году.

Расчет индексов цен за квартал, период с начала года, период за ряд лет производится «цепным» методом, т. е. путем перемножения соответственно месячных, квартальных или годовых индексов потребительских цен.

ИПЦ за месяц публикуется в ежемесячном экономическом докладе Госкомстата России и размещается на сайте Госкомстата в информационной системе Интернет.

ИПЦ по России в целом ежеквартально публикуется в «Российской газете» до 20-го числа месяца, следующего за истекшим кварталом. Информация об ИПЦ за год публикуется в ежегодных статистических изданиях «Российская Федерация в цифрах», «Российский статистический ежегодник», «Регионы России», а также в статистическом сборнике «Цены в России».

Порядок публикации ИПЦ на региональном уровне определяется территориальными органами государственной статистики.

Общая покупательная способность, измеренная с помощью общего индекса цен, показывает тенденцию поведения всех цен на товары и услуги в экономике в направлении роста, падения, стабилизации в среднем, а также отражает изменение стоимости денег.

С помощью индекса цен покупательная способность денежной единицы одного периода может быть приведена к покупательной способности денежной единицы другого периода.

Формула приведения денежных единиц одного периода к денежным единицам другого периода имеет вид: *Новый индекс/Старый индекс*.

Допустим, текущий индекс составляет 115%. Объект основных средств был приобретен за 100 тыс. руб., когда данный индекс цен составлял 104%.

Пересчет исторической стоимости с учетом изменения покупательной способности будет следующим: (115/104)100 000 = 110 577 руб.

Смысл произведенного пересчета состоит в следующем: с учетом изменения покупательной стоимости денежных средств ранее приобретен-

ный за 100 тыс. руб. объект основных средств *должен был бы* стоить 110 577 руб. в переводе на сегодняшние деньги.

Рассмотрим методику основных корректировок, выполняемых при использовании метода общей покупательной способности:

- статьи активов и пассивов делятся на две группы: монетарные (денежные) и немонетарные (неденежные). При этом к монетарным (денежным) статьям относятся как собственно статьи денежных средств, так и те статьи активов и обязательств, которые подлежат получению или оплате в фиксированной сумме. В первую очередь к ним относят статьи дебиторской и кредиторской задолженностей. К монетарным (денежным) также могут быть отнесены статьи финансовых вложений (монетарные активы) и полученных кредитов и займов (монетарные пассивы);
- рассчитывается величина прибыли или убытка, связанная с влиянием инфляции на монетарные статьи баланса. Полученная величина прибыли (убытка) отражается в отчете о прибылях и убытках отдельной строкой в дополнение к прочим традиционным статьям;
- немонетарные статьи отчетности пересчитываются с учетом изменений общего уровня цен с использованием соответствующего индекса;
- *скорректированное значение нераспределенной прибыли определяется после пересчета остальных статей баланса.*

Необходимость корректировки, связанной с влиянием изменения покупательной способности на денежные (монетарные) статьи активов и обязательств, продиктована тем, что под влиянием инфляции данные статьи отчетности изменяют свою покупательную способность. Происходит обесценение денежных средств и дебиторской задолженности, что приводит к возникновению убытков. В то же время обесценение под влиянием инфляции кредиторской задолженности сопровождается возникновением скрытой прибыли. Совокупное влияние изменения покупательной способности на монетарные статьи баланса будет определяться их первоначальным соотношением или величиной чистой денежной позиции на начало года, а также результатом изменения денежных средств в отчетном периоде.

Можно выделить следующую последовательность расчета выигрышей и потерь от изменения общего уровня цен.

1. Рассчитывается чистая денежная позиция (положительная или отрицательная) на начало данного периода. Для этого сумма монетарных (денежных) активов уменьшается на величину монетарных (денежных)

обязательств по их состоянию на начало периода. Величина чистой денежной позиции на начало года корректируется с учетом изменения общего уровня цен к концу данного периода.

2. Рассчитывается сумма всех поступлений отчетного периода, увеличивающих чистую денежную позицию по любым причинам (выручка от продажи продукции или оказания услуг, операционные и внереализационные доходы, поступления, увеличивающие величину собственного капитала, но не включаемые в расчет финансового результата, например от эмиссии акций и др.). Полученная величина корректируется с учетом изменения общего уровня цен к концу данного периода.

3. Рассчитывается сумма уменьшения чистой денежной позиции в отчетном периоде. При этом должны быть учтены все причины: текущие расходы, капитальные вложения, закупки материальных ценностей, налоги и т. д. Полученная величина должна быть скорректирована с учетом изменения общего уровня цен на конец данного периода.

4. Определяется *расчетная чистая денежная позиция* на конец данного периода как сумма результатов расчетов п. 1 и 2 за вычетом результата, полученного в п. 3.

Расчетная чистая денежная позиция на конец периода = п. 1 + + п. 2 - п. 3.

5. На основании показателей бухгалтерского баланса рассчитывается *фактическая чистая денежная позиция* на конец отчетного периода.

6. Расчетная чистая денежная позиция на конец периода сопоставляется с фактической чистой денежной позицией на конец периода. Результат сопоставления будет характеризовать собой *прибыль или убыток за период от влияния инфляции на монетарные статьи активов и пассивов.*

Если расчетная чистая денежная позиция на конец периода превышает фактическую, то получен *убыток*. Если расчетная чистая денежная позиция на конец периода меньше фактической, то получена *прибыль*.

Рассмотренные особенности метода общей покупательной способности позволяют выделить следующие его достоинства по сравнению с другими методами представления информации отчетности. Итак, этот метод:

1) отражает изменение покупательной способности денежных средств и покупательной способности капитала;

2) позволяет более обоснованно подойти к вопросу распределения чистой прибыли, чем традиционный учет по исторической стоимости;

3) учитывает влияние инфляции на денежные активы и обязательства организации.

В то же время следует отметить присущие методу недостатки:

- он не учитывает частных изменений цен на активы. Предполага ется, что цены на активы изменяются в соответствии с изменени ем общего уровня цен;
- сложность и условность выбора индекса цен, необходимого для пересчета статей отчетности. Использование для пересчета ИПЦ или ИЦП даст различные результаты, причем отклонения могут быть существенными;
- деление на монетарные (денежные) и немонетарные (неденежные) статьи является достаточно произвольным. Ряд статей бухгалтер ского баланса - таких, например, как «Долгосрочные финансовые вложения» и «Краткосрочные финансовые вложения», с опреде ленными допущениями могут быть отнесены к составу и монетар ных, и немонетарных активов. Аналогичная проблема возникает при обосновании возможности отнесения к монетарным пассивам долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов организации;
- не учитывает конкретные сроки приобретения активов. Органи зации, имеющие высокую оборачиваемость активов, располагают активами, стоимость которых максимально приближена к теку щим ценам;
- не учитывается влияние научно-технического прогресса. Так, даже при общем росте цен цены на продукцию электронной промыш ленности, в первую очередь компьютеры, под влиянием научно-технического прогресса снижаются.

Недостатки метода общей покупательной способности призван компенсировать метод восстановительной стоимости (текущих затрат).

7.3. Комплексные методы учета влияния инфляции на показатели бухгалтерской отчетности. Метод восстановительной стоимости

В отличие от метода общей покупательной способности, основанного на предположении, что цены на все активы меняются одинаково, *метод восстановительной стоимости учитывает движение цен на отдельные активы.*

Изменение первоначальных цен на товары и услуги, используемые организацией, влияет на сумму средств, необходимых для замещения потребленных ресурсов и поддержания нормальной деятельности. Учет по текущим ценам позволяет отражать факт изменения цен при

определении прибыли отчетного периода и оценке капитала организации.

Таким образом, метод восстановительной стоимости применяется с целью сохранения физического капитала организации. Согласно этому методу прибыль организации признается, если обеспечено поддержание производственных возможностей предприятия. Прибыль организации, рассчитанная в текущих ценах, определяется как разность между фактической выручкой от продаж и себестоимостью проданной продукции и других расходов, исчисленных по текущей (восстановительной) стоимости.

Согласно данному методу изменение стоимости и внеоборотных, и оборотных активов за счет отражения их в балансе по цене замещения (восстановительной стоимости) найдет отражение в составе собственного капитала *как прибыль от владения активами.*

Под прибылью от владения активами понимают «прибыль», которую получает организация при увеличении текущей стоимости актива.

Прибыль от владения активами отражается как резерв в составе собственного капитала, поскольку она не является реальной прибылью и в силу этого не должна отражаться в составе прибыли отчетного периода.

При определении принимаемой за базу расчета стоимости ориентируются на *стоимость замещения.* Однако при этом могут учитываться *возможная стоимость продаж,* а также *дисконтированная стоимость.*

Под возможной стоимостью продаж обычно понимается ожидаемая сумма чистого поступления денежных и приравненных к ним средств, которая должна быть получена от продажи актива при нормальном ходе бизнеса. Возможная стоимость продаж применяется обычно в том случае, если актив собираются продать.

Под дисконтированной стоимостью понимают приведенную к текущему моменту (дисконтированную) стоимость всех будущих потоков денежных средств, которые предполагается получить в результате использования или владения каким-либо активом. Дисконтированная стоимость обычно используется, когда отсутствует намерение немедленно продать данный актив.

Применение метода восстановительной стоимости основано на корректировке статей расходов с целью обеспечения возможности *замещения* израсходованных ресурсов с учетом изменения текущих цен на них.

Стоимость замещения определяется следующими методами:

- использованием публикуемых индексов, например индексов цен производителей (ИЦП). Однако при этом возможно получить

лишь приблизительную оценку, к тому же не в полной мере учитывается реальная степень изношенности оборудования, что весьма существенно для российских предприятий. В некоторых случаях к отдельным видам или группам активов могут применяться соответствующие частные индексы цен;

- прямым пересчетом по документально подтвержденным рыночным ценам;
- экспертной оценкой.

Себестоимость проданной продукции определяется на основе исходной стоимости запасов (себестоимости их заготовления), скорректированной с учетом изменения текущих цен, т. е. цен замещения, к концу отчетного периода. Таким образом, влияние корректировки стоимости израсходованных запасов на полученный финансовый результат близко к тому, что дает использование метода ЛИФО.

Основные средства также должны быть переоценены по их текущей стоимости. Амортизация начисляется исходя из текущей стоимости.

Рассмотрим последовательность корректировок, выполняемых в соответствии с требованиями метода восстановительной стоимости.

1. **Корректировка суммы амортизации** производится на величину разницы между суммами амортизации, начисленными исходя из стоимости приобретения основных средств и по восстановительной стоимости.

Пересчет амортизации по методу восстановительной стоимости осуществляется практически так же, как при методе общей покупательной способности, но вместо общего индекса потребительских цен в данном случае применяются индивидуальные индексы (либо индивидуальная оценка) для каждого вида (группы) основных средств в зависимости от того, как изменилась их восстановительная стоимость по сравнению с первоначальной.

Изменения в сторону увеличения (уменьшения) стоимости основных средств в результате указанной корректировки отражаются в составе собственного капитала в виде резерва переоценки.

2. **Корректировка себестоимости проданной продукции** должна отражать разницу между стоимостью восстановления запасов, потребленных в данном периоде, и стоимостью их заготовления.

На практике бывает достаточно трудно вести непрерывный учет изменения текущей стоимости замещения запасов. В целях снижения трудоемкости работы могут быть использованы индексы, характеризующие динамику изменения цен на используемые ресурсы.

Методику расчета себестоимости продаж и амортизации в текущих ценах рассмотрим на следующем примере.

Пример. Предприятие «Альфа» имеет следующие данные, характеризующие его финансовое состояние и полученный в 2002 г. финансовый результат деятельности:

Бухгалтерский баланс	(тыс. руб.)	
Внеоборотные активы	240 000	261 000
Запасы	60 000	80 000
Дебиторская задолженность	280 000	320 000
Денежные средства	1000	6000
Баланс	581 000	667 000
Уставный капитал	100 000	100 000
Добавочный капитал	170 000	170 000
Нераспределенная прибыль:		
прошлых лет	51000	51000
отчетного года	x	66000
Кредиторская задолженность	260 000	280 000
Баланс	*581 000*	*667 000*
Отчет о прибылях и убытках	(тыс. руб.)	
Выручка	980 000	
Себестоимость	(860 000)	
Валовая прибыль	120 000	
Общехозяйственные расходы	(2000)	
Коммерческие расходы	(850)	
Прибыль от продаж	117 150	
Операционные доходы	2500	
Операционные расходы	(22 870)	
Внереализационные доходы	3500	
Внереализационные расходы	(13 860)	
Прибыль до налогообложения	86 600	
Налог на прибыль	(20 600)	
Чистая прибыль	66 000	

Справочно. В составе себестоимости продаж себестоимость израсходованных материальных ресурсов (в ценах приобретения) составила 616 000 тыс. руб.

Для выполнения расчетов понадобится информация о динамике изменения цен на используемые материалы. Учитывая, что изменение цен окажет влияние на остатки запасов в балансе, а также на себестоимость заготовления материалов, предварительно необходимо оценить динамику цен в отчетном периоде (в нашем примере - в 2002 г.), а также в течение периода пребывания запасов на складе.

По данным службы снабжения, уровень изменения цен на материалы в 2002 г. характеризуется значением 112%. Важно обратить внимание, что этот индекс не соответствует общему индексу цен (ИПЦ), который был использован при пересчете статей отчетности по методу общей покупательной способности.

Как было отмечено ранее, метод восстановительной стоимости позволяет учитывать *динамику* цен на используемые активы. Поскольку цены на отдельные группы используемых ресурсов меняются неодинаково, на практике динамику цен следует учитывать *по отдельным группам (видам) ресурсов.*

Для корректировки статей запасов по методу восстановительной стоимости прежде всего необходимо рассчитать средний период пребывания запасов на складе. Расчет может быть выполнен двумя способами. Наиболее простой и наименее точный расчет может быть выполнен по формуле

$$Т_э = \frac{Д \times З}{С_п}, \qquad (7.2)$$

где Д – длительность анализируемого периода;

З – средняя величина запасов в отчетном периоде;

$С_п$ – себестоимость продаж.

Более точный расчет выполняется по формуле

$$Т_э = \frac{Д \times З}{С_{мз}}, \qquad (7.3)$$

где $С_{мз}$ – себестоимость израсходованных материалов.

Выполним расчет по уточненной формуле:

$$Т_э = \frac{365 \times 60\,000 + 80\,000}{365\,000} = 41.$$

Следовательно, средний период пребывания запасов на складе составляет 41 день. Допустим, что запасы, показанные в балансе, были приобретены в среднем за месяц до окончания (начала) отчетного периода.

Динамика цен на материалы в декабре 2001 г. характеризовалась индексом 102%, или 1,02. Изменение цен на материалы в декабре 2002 г. составило 101%, или 1,01. (Напомним, что на практике расчет должен выполняться по группам запасов.) Расчет индивидуальных индексов (или динамики изменения цен) выполняется организацией самостоятельно на основе внутренней учетной информации, характеризующей стоимость закупаемых материальных ценностей в отчетном периоде.

Таким образом, индекс цен запасов изменялся следующим образом:

Индекс за декабрь 2001 г.	102%
Среднегодовой индекс за 2002 г.	105,8%
Индекс за декабрь 2002 г.	101%

Расчет себестоимости израсходованных материальных ценностей в текущих ценах с учетом имеющейся информации покажем в табл. 7.1.

Таблица 7.1

Расчет себестоимости израсходованных материалов в текущих ценах

Показатели	В ценах приобре* тения (нескоррек* тированные данные)	Коэффициент корректировки	В текущих ценах (скорректиро* ванные данные)	Отклонение (гр.4-гр. 1)
1. Запасы на начало периода	60 000	1,02*	61 200	1200
2. Себестоимость заготовления материалов	636 000	1,058**	672 888	36 888
3. Запасы на конец периода	80 000	1,01***	80 800	800
4. Себестоимость израсходованных материалов (стр. 1 + стр. 2 - стр. 3	616 000	-	653 288	37 288

* Индекс изменения цен на запасы в декабре 2001 г. ** Среднегодовой индекс в 2002 г. (корень кв. из 1,12). *** Индекс изменения цен на запасы в декабре 2002 г.

Согласно полученным данным себестоимость израсходованных материальных ценностей в текущих ценах составляет 653 288 тыс. руб., а себестоимость в ценах приобретения - 616 000 тыс. руб. Отклонение в размере 37 288 тыс. руб. и есть величина корректировки себестоимости продаж (в части материальных затрат) для расчета величины прибыли в текущих ценах.

Вполне очевидно, что для применения на практике данный расчет должен быть уточнен, так как расходование материалов в отчетном периоде может быть связано не только с производством, но и с другими причинами (например, со строительством, выполняемым хозяйственным способом). В этом случае при расчете величины материальных затрат в текущих ценах должна учитываться доля расхода материалов, включаемых в себестоимость продаж.

Для расчета суммы амортизации в текущих ценах необходимо определить восстановительную стоимость основных средств. Сведения о стоимости основных средств и результатах их переоценки приведены в табл. 7.2.

Таблица 7.2

Сведения о состоянии основных средств (ОС) на 1.01.2003, тыс. руб.

Объекты (группы) основных средств	Первоначальная (инвентарная) стоимость	Накопленная амортизация	Остаточная стоимость	Текущая стоимость		
				Восстановительная стоимость	Накопленная амортизация	Остаточная стоимость
ОС, приобретенные в 2000 г.	250 000	50 000	0050 000	232 000	58 000	232 000
ОС, приобретенные в 2001 г.	15 000	1500	13 500	16 250	625	14 625
ОС, приобретенные в 2002 г.	50 000	2500	47 500	53 000	2650	50 350
Всего	3154 000	54 000	261 000	359 250	62 275	296 975

Расчет амортизации, начисленной в 2002 г. в ценах приобретения и текущих ценах, представлен в табл. 7.3.

Согласно данным табл. 7.3, отклонение между суммой амортизации, начисленной в отчетном периоде в ценах приобретения, и суммой амортизации в текущих ценах составило 4275 тыс. руб.

Расчет величины прибыли или убытка в текущих ценах может быть выполнен следующим образом (см. табл. 7.4).

Таблица 7.3

Расчет амортизации, начисленной в 2002 г.

Объекты (группы) основных средств	Первоначальная (инвентарная) стоимость (тыс. руб.)	Годовая норма амортизации (линейный метод), %	Начисленная в отчетном периоде амортизация (тыс. руб.)	Текущая стоимость (тыс. руб.)		Отклонение (гр.5 – гр.3) (тыс. руб.)
				Восстановительная стоимость	Амортизация	
А	1	2	3	4	5	6
ОС, приобретенные в 2000 г.	250 000	10	250 000	290 000	29 000	000
ОС, приобретенные в 200	15 000	10	1500	16 250	1625	125
ОС, приобретенные в 2002 г. июнь	50 000	10	2500	53 000	2650	150
Всего	315 000	—	29 000	359 250	33 275	4275

Таблица 7.4

Расчет прибыли (убытка) отчетного периода в текущих ценах

Показатели	Сумма, тыс. руб.	Источник информации
Прибыль (убыток) в ценах приобретения до налогообложения	86 600	Отчет о прибылях и убытках (нескорректированный)
Корректировки:		
Амортизация	(4275)	Табл. 7.3
Себестоимость	37 288	Табл. 7.1
Прибыль (убыток) в текущих ценах до налогообложения	45 037	Расчетно
Налог на прибыль	20 600	Отчет о прибылях и убытках (нескорректированный)
Чистая прибыль (убыток) в текущих ценах	24 437	Расчетно

В балансе, составленном в текущих ценах, активы и пассивы будут отражены следующим образом:

- основные средства - по текущей стоимости (как правило, это вос становительная стоимость за вычетом начисленной амортизации);
- запасы - по текущей стоимости (как правило, это стоимость их за мещения);
- дебиторская задолженность, кредиторская задолженность и денеж ные средства - по их номинальной или балансовой стоимости.

В разделе «**Капитал и резервы**»:

- уставный и добавочный капитал должны быть показаны по номи нальной стоимости;
- нераспределенная прибыль отчетного года отражается в текущих ценах;
- имеется резерв, связанный с пересчетом статей расходов в теку щие цены (включает остаток резерва на начало года (если имеет ся) *плюс* поправка суммы годовой амортизации *плюс* поправка ве личины себестоимости продаж).

В нашем случае — в отсутствие начального остатка — величина ре-зерва имеет следующую величину (табл. 7.5).

Таблица 7.5

Расчет резерва пересчета в текущие цены

Показатели	Сумма, тыс. руб.	Источник информа* ции, тыс. руб.
Корректировка себестоимости продаж	37 288	Табл. 7.1
Корректировка амортизации	4275	Табл. 7.3
Итого сумма резерва	41 563	Расчетно

Справочно. Сумма резерва пересчета в текущие цены и чистой прибыли, исчисленной в текущих ценах, составляет величину чистой прибыли в ценах приобретения, т. е. показана в отчете о прибылях и убытках (41 563 + 24 437 = 66 000 тыс. руб.).

Кроме того, в составе капитала отражается результат переоценки материальных активов - основных средств и запасов.

Расчет изменения величины материальных активов представлен в табл. 7.6.

Таблица 7.6

Изменение стоимости материальных активов

	Расчет	Сумма, тыс. руб.	Источник информации
1. Увеличение первоначальной стоимости основных средств	359 250-315 000	44 250	Табл. 7.2
2. Увеличение накопленной амортизации	62 275-54 000	8275	Табл. 7.2
3. Увеличение стоимости запасов	80 800-80 00080	800	Табл. 7.1
4. Итого изменение стоимости материальных активов (стр. 1 - стр. 2 + стр. 3	36 775	-	Расчетно

Как можно видеть, стоимость активов возросла на 36 775 тыс. руб. На такую же сумму увеличится капитал организации. Таким образом, в отличие от ранее рассмотренного метода общей покупательной способности, *при использовании метода восстановительной стоимости соблюдается балансовое равенство активов и пассивов.*

С учетом выполненных расчетов построим бухгалтерский баланс на 01.01.2003.

Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Статьи	Традиционный метод	Метод восстановительной стоимости	Отклонение
Актив			
Внеоборотные активы	261 000	296 975	35 975
Запасы	80 000	80 800	800
Дебиторская задолженность	320 000	320 000	-
Денежные средства	6000	6000	-
Баланс	667 000	703 775	36 775
Уставный капитал	1 00 000	1 00 000	-
Добавочный капитал	1 70 000	1 70 000	-
Резерв переоценки активов	-	36 775	36 775
Резерв изменения текущих цен	-	41 563	41 563
Нераспределенная прибыль прошлых лет	51000	51 000	-
Нераспределенная прибыль отчетного года	66 000	24 437	-41 563
Кредиторская задолженность	280 000	280 000	-
Баланс	667 000	703 775	36 775

По данным баланса видно, что пересчет показателей бухгалтерской отчетности в текущие цены существенно изменил величину активов, капитала и финансовых результатов.

Очевидно, что и значения финансовых коэффициентов, рассчитываемых на их основе (в первую очередь это касается показателей рентабельности инвестирования капитала) также изменятся. Для сравнения результатов можно воспользоваться табл. 7.7.

Таблица 7.7

Сравнительный анализ результата расчета коэффициентов рентабельности*

Показатели	Расчет на основе нескорректированных данных	Расчет на основе скорректированных данных	Отклонение
1. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	66 000	24 437	-41 563
2. Капитал, тыс. руб.	387 000	423 775	36 775
3. Активы, тыс. руб.	667 000	703 775	36 775
4. Накопленный капитал в составе капитала**, тыс. руб.	1 17 000	75 437	-41563
5. Доля накопленного капитала в составе собственного капитала, /ь	30,2	17,8	-12,4
6. Рентабельность капитала, /ь	17,1	5,8	-11,3
	9,9	3,5	6,4

* При отсутствии информации о скорректированных значениях анализируемых показателей на начало отчетного года в целях обеспечения сопоставимости расчет показателей рентабельности был выполнен на основе данных на конец отчетного периода.

** Данный показатель свидетельствует о способности к наращиванию капитала и, следовательно, является одной из характеристик финансовой устойчивости организации. Для его расчета используется сумма тех статей капитала, которые сформированы за счет чистой прибыли организации и характеризуют наращивание капитала.

Как показывают проведенные расчеты, значения всех финансовых показателей, выводимых на основе данных отчетности, скорректированных с учетом изменения текущих цен, значительно снизились. Так, с 30,2 до 17,8% сократилась доля накопленного капитала; на 11,3% уменьшилась величина показателя рентабельности капитала; на 6,4% сократилось значение показателя, характеризующего доходность вложения в активы.

Таким образом, *корректировка показателей бухгалтерской отчетности с учетом изменения текущих цен на активы по методу восстанови-*

тельной стоимости позволила уточнить оценку эффективности инвестирования средств в активы организации. В сравнении с расчетом на основе нескорректированных данных уточненная оценка свидетельствует о значительно более низкой рентабельности вложения средств.

Метод восстановительной стоимости имеет большие возможности и преимущества по сравнению с другими методами представления информации отчетности, поскольку он:

- ориентирован на учет изменения цен на используемые активы в данной организации;
- нацелен на сохранение производственной мощности организации и восстановление израсходованных ресурсов (сохранение физического капитала);
- позволяет измерять прибыль организации таким образом, чтобы было видно, превысили доходы текущие расходы (стоимость замещения) или нет;
- содействует принятию эффективных управленческих решений по ценообразованию и контролю за расходами;
- дает возможность оценить текущую стоимость ресурсов, т. е. сумму, которую организация должна была бы заплатить в настоящее время для приобретения активов. Для целей прогнозирования эта величина представляет собой наилучшую оценку стоимости затрат, сопоставляемых с текущими доходами.

К недостаткам метода восстановительной стоимости можно отнести то, что он:

- не учитывает общее изменение покупательной способности денежных средств;
- является наиболее трудоемким. Выполнение расчетов и получение подтверждения о стоимости замещения (рыночной стоимости) используемых активов представляет значительную проблему;
- в достаточной степени субъективен;
- не учитывает влияния изменения покупательной способности денег на статьи денежных активов и обязательств, в то время как такие потери могут быть весьма значительными.

Как видим, два рассмотренных метода - общей покупательной способности и восстановительной стоимости - имеют как общие черты, так и отличия. Выбор того или иного метода должен определяться конкретными целями, доступностью объективной информации, интересами пользователей. В первую очередь корректировка данных бухгалтерской отчетности с учетом влияния инфляции становится необходимой для тех ком-

паний, чьи акции обращаются на фондовом рынке (компаниям-эмитентам). Вместе с тем, как было показано ранее, информация о финансовом положении организации, сформированная с учетом влияния изменения цен, является необходимой в тех случаях, когда ставится задача оценить способность организации сохранять и наращивать свой капитал, обеспечивать возмещение израсходованных ресурсов, получать обоснованную оценку эффективности инвестирования капитала в активы. Для того чтобы участники рынка имели возможность использовать в процессе принятия решений данные бухгалтерской отчетности, скорректированной с учетом изменения цен, и корректно их интерпретировать, в пояснениях к отчетности необходимо раскрыть следующую информацию:

- выбранный метод учета влияния изменения цен;
- способы пересчета стоимости основных средств и запасов, в том числе используемые индексы;
- результат корректировки величины амортизации;
- результат корректировки себестоимости продаж;
- результат корректировки монетарных статей баланса (для метода общей покупательной способности);
- результат корректировки статей капитала;
- любые другие корректировки, отражающие влияние изменения цен на показатели финансовой отчетности организации.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные недостатки учета в ценах приобретения в условиях изменения цен?
2. Какие типы изменения цен вам известны и каковы последствия их влияния на информацию о финансовом состоянии и финансовых результатах?
3. Каковы цель и основное содержание метода общей покупательной способности ?
4. Что такое монетарные (денежные) активы и обязательства?
5. Каковы цель и основное содержание метода текущей стоимости?
6. Что понимается в методе общей покупательной способности под денежными потерями от влияния инфляции на монетарные (денежные) статьи отчетности?
7. Что такое прибыль от владения активами?

8. Как при использовании метода текущей стоимости оцениваются активы в балансе?
9. Не нарушают ли корректировки, выполняемые в соответствии с методом текущей стоимости, балансовое равновесие?
10. Какие достоинства и недостатки имеет метод общей покупательной способности?
11. По какой стоимости должны быть показаны в балансе дебиторская и кредиторская задолженность при расчетах в текущих ценах?
12. Какие достоинства и недостатки имеет метод текущей стоимости?

8 АНАЛИЗ СЕГМЕНТОВ БИЗНЕСА

Объединение в одних статьях отчетности информации, характеризующей деятельность в разрезе отдельных сегментов, затрудняет внешним пользователям возможность оценить риски развития каждого отдельного направления бизнеса и, следовательно, всего предприятия в целом. Именно поэтому в международной и российской практике учета предусмотрены требования по раскрытию информации в разрезе отдельных сегментов. Значимость такой информации определяется тем, что уровень риска по различным видам продуктов, географическим зонам или наиболее крупным покупателям может значительно различаться.

Это становится все более актуальным для России. Многие организации имеют филиалы, представительства, дочерние и зависимые организации, осваивающие различные рынки сбыта. Такие предприятия могут быть разбиты на отдельные сегменты, вклад которых в формирование конечного финансового результата неодинаков. Следовательно, появляется необходимость в анализе доходов и расходов, денежных потоков в разрезе отдельных сегментов.

Применительно к внешней финансовой отчетности требования по формированию информации о сегментах определяются ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам». В международной практике действуют МСФО 14 «Сегментная отчетность»[1].

Российские стандарты учета (ПБУ 12/2000) рекомендуют выделять два разреза сегментирования: операционный и географический.

Операционным сегментом названа часть деятельности организации по производству определенного товара, выполнению определенной услуги или однородной группы услуг, которая подвержена рискам дея-

---

[1] С 1 января 2009 года вступает в силу новый стандарт МСФО — IFRS8 «Операционные сегменты», который заменит действующий МСФО14 (IAS14) «Сегменная отчетность». Основные изменения данного стандарта связаны с использование «управленческого подхода» к формированию отчетности по сегментам.

тельности, отличным от рисков по другим товарам и услугам или однородным группам товаров, работ, услуг.

Географическим сегментом называют часть деятельности по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг в определенном регионе, которая подвержена рискам деятельности, отличным от рисков, имеющих место в других географических регионах.

Таким образом, основными понятиями, позволяющими установить различия между сегментами, являются риск и прибыль (говорим об анализе с позиции внешнего пользователя).

Для выделения операционных сегментов необходимо, чтобы они существенно различались в отношении риска производства и продажи продукции (различная рентабельность), процессов производства товаров, выполнения работ и оказания услуг, методов продажи товаров и распространения услуг.

Критериями выделения части компании в географический сегмент считаются: сходство экономических и политических условий, осуществляемых операций, особые риски, существующие в определенном регионе, валютные риски и валютные ограничения.

При географическом сегментировании необходимо оценить зависимость предприятия от рисков, определяющихся спецификой различных регионов (или отдельного государства или группы государств).

Риски, которым подвержена компания, и уровень ее рентабельности зависят от размещения ее активов и рынков сбыта товаров, работ, услуг. Это позволяет выделить два типа географических сегментов, основанных:

- на размещении активов;
- размещении рынков сбыта и покупателей организации. Обычно внутренняя система отчетности компании дает представление об источниках возникновения географических рисков. В соответствии с этим организация самостоятельно определяет, какой из двух типов географических сегментов характерен для нее в большей степени.

При выделении отдельных сегментов принимают во внимание общеэкономические, валютные, кредитные, ценовые и другие риски, которым подвержена деятельность организации. Оценка рисков не предполагает точной количественной оценки. Примерная оценка может быть дана с точки зрения характеристики колебания основных показателей, в первую очередь цен, прибыли, рентабельности. Таким образом, основой для выделения отдельных сегментов являются результаты анализа их деятельности. Такие результаты становятся системой оценки рисков деятельности сегментов.

Для выделения информации об организации в отдельный сегмент согласно ПБУ 12/2000 должно выполняться одно из следующих условий:

- выручка от продаж внешним покупателям и от операций с другими сегментами данной организации составляет не менее 10% от общей суммы выручки всех сегментов;
- финансовый результат деятельности данного сегмента составляет не менее 10% суммарной прибыли (убытка) всех сегментов;
- активы данного сегмента составляют не менее 10% суммарных активов всех сегментов.

Еще один количественный критерий - выделенные сегменты должны составлять не менее 75% выручки организации (форма № 2). Если на выделенные сегменты приходится менее 75% выручки, то должны быть выделены дополнительные отчетные сегменты независимо от того, удовлетворяют они указанным условиям или нет.

Наконец, если сегмент выделялся ранее, то его необходимо включить в отчетный период независимо от выполнения названных условий.

Для обеспечения увязки показателей выбранных сегментов с показателями отчетности вводят графу «Прочие виды деятельности».

ПБУ 12/2000 и МСФО 14 рекомендуют раскрывать в разрезе отдельных сегментов информацию о выручке, расходах, результатах деятельности, используемых активах и обязательствах.

Выручка (доходы сегмента) включает доходы от продажи внешним покупателям и доходы, полученные от операций с другими сегментами.

Операционные доходы (проценты к получению, доходы от участия), доходы от продажи финансовых вложений включаются в расчет, только если они являются предметом деятельности отдельного сегмента.

Могут включаться внереализационные доходы.

Аналогичный подход предполагается к учету расходов сегмента.

В состав *расходов сегмента* включают расходы, непосредственно относящиеся к сегменту (по производству определенных товаров, оказанию услуг, деятельности в определенном регионе) и той части общехозяйственных расходов, которые могут быть отнесены к деятельности сегмента (в том числе от продаж внешним покупателям и от продаж между сегментами, например командировочные расходы).

Операционные расходы, связанные с уплатой процентов, включаются в расходы сегмента, только если финансовые операции являются предметом его деятельности. Аналогично включаются прочие операционные расходы, например расходы от продажи финансовых вложений, если операции с финансовыми вложениями являются предметом деятельности сегмента.

Не относятся к расходам сегмента общехозяйственные и прочие расходы, относящиеся к организации в целом, налог на прибыль, чрезвычайные расходы.

Финансовый результат сегмента определяется как разность доходов и расходов.

Активы сегмента. При отражении информации стремятся учесть те активы, которые связаны с деятельностью конкретного сегмента. В тех случаях, когда выполнить это требование затруднительно, особенно в случае с операционными сегментами, используют косвенные методы распределения. В этом случае база распределения должна быть зафиксирована в учетной политике.

Некоторые активы не могут быть связаны с деятельностью конкретного сегмента (например, здание головного офиса). Такие активы относятся на деятельность компании.

При формировании информации о сегментах бизнеса стремятся увязать активы, доходы и расходы. Например, если в расходы сегмента включена амортизация объектов основных средств, то такие основные средства войдут в состав активов сегмента.

Обязательства сегмента обычно представлены обязательствами, которые возникают при производстве и продаже конкретных видов продукции в конкретных регионах.

Позиция организации в части выделения отчетных сегментов должна быть оформлена отдельным пунктом учетной политики.

С точки зрения существенности рисков отдельных сегментов бизнеса, а также их участия в формировании совокупных финансовых результатов организация самостоятельно определяет приоритетность информации об операционных и географических сегментах, что выражается в объеме информации, подлежащей раскрытию.

Информацию, признанную приоритетной, называют первичной информацией. Такая информация раскрывается в отчетности более подробно, чем та, которая была признана вторичной (перечень необходимой раскрываемой первичной и вторичной информации по операционным и географическим сегментам приведен в ПБУ 12/2000).

Если риски и прибыли определяются главным образом различиями в производимых товарах, работах и слугах, то первичной считается информация об операционных сегментах.

Если риски определяются различиями в географических условиях деятельности или клиентах, то первичной признается информация о географических сегментах.

Если риски и прибыли организации определяются в равной мере различиями в производимых товарах, работах, услугах и различиями в гео-

графических условиях деятельности, то первичной считается информация по операционным сегментам, а вторичной - по географическим сегментам.

Если организационная и управленческая структура организации, а также система внутренней отчетности не основываются ни на производимых товарах, работах, услугах, ни на географических регионах деятельности, то выделение первичной и вторичной информации по отчетным сегментам производится на основе решения руководителя организации.

В составе первичной информации по отчетному сегменту в бухгалтерской отчетности раскрываются следующие показатели:

- общая величина выручки, в том числе полученной от продажи внешним покупателям и от операций с другими сегментами;
- финансовый результат (прибыль или убыток);
- общая балансовая величина активов;
- общая величина обязательств;
- общая величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы;
- общая величина амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам;
- совокупная доля в чистой прибыли (убытке) зависимых и дочерних обществ, от совместной деятельности, а также общая величина вложений в эти зависимые общества и совместную деятельность.

Если первичной информацией по сегментам признается информация по операционным сегментам, то вторичная информация по каждому географическому сегменту в бухгалтерской отчетности представляется следующими показателями:

- величина выручки от продажи внешним покупателям в разрезе географических регионов, выделенных по местам расположения рынков сбыта, - для каждого географического сегмента, выручка от продажи внешним покупателям которого составляет не менее 10% общей выручки организации от продажи внешним покупателям;
- балансовая величина активов отчетного сегмента по местам расположения активов - для каждого географического сегмента, величина активов которого составляет не менее 10% величины активов всех географических сегментов;
- величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы по местам расположения активов - для каждого географического сегмента, величина активов которого со-

ставляет не менее 10% величины активов всех географических сегментов.

Если первичной информацией по сегментам признается информация по географическим сегментам, то вторичная информация по каждому операционному сегменту, выручка от продажи внешним покупателям которого составляет не менее 10% общей выручки организации либо величина активов которого составляет не менее 10% величины активов всех операционных сегментов, раскрывается в бухгалтерской отчетности следующими показателями:

- выручка от продажи внешним покупателям;
- балансовая величина активов;
- величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы.

При анализе информации по сегментам следует учитывать фактор субъективности, поскольку выбор конкретных сегментов и тем более оценку их приоритетности составитель отчетности осуществляет самостоятельно.

В процессе анализа сегментов прежде всего следует оценить их вклад в формирование выручки и прибыли организации в целом. Не менее важна оценка относительных показателей (рентабельности продаж и активов, оборачиваемости средств).

Сравнительный анализ показателей, характеризующих деятельность операционных или географических сегментов, позволяет увидеть проблемы их функционирования и риски деятельности.

Проведем анализ деятельности отдельных сегментов холдинга «Альфа». В состав холдинга входят следующие сегменты (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Анализ сегментов бизнеса

Показатели	Продукты		Напитки		Услуги		Прочие		Итого
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.
Выручка	2898	52,2	1780	32,1	759	13,7	113	2,0	5550
Расходы	2592	58,1	1390	31,	368	8,2	113	2,6	4463
Прибыль (убыток)	306	28,2	390	35,9	391	36,0	0		1087
Активы	2016	52,4	1210	31,5	340	8,8	280	7,3	3846
Капитальные вложения	348	35,8	310	31,9	162	16,7	152	15,6	972

На основании представленной информации могут быть проведены следующие расчеты (табл. 8.2).

Таблица 8.2

Оценка эффективности сегментов бизнеса

Показатели	Продукты	Напитки	Услуги	Прочие	Итого
Рентабельность продаж, %	10,6	21,9	51,5	0	19,6
Оборачиваемость, кол-во раз	1,44	1,47	2,23	0,40	1,44
Рентабельность активов, %	15,2	32,2	115,0	0	28,3

Как показывают данные рис. 8.1, наибольшая доля в продажах приходится на продукты питания (52,2%). Вместе с тем величина расходов данного сегмента занимает еще больший удельный вес, чем выручка, - 58% от общей величины расходов (рис. 8.2). В результате наибольшую прибыль обеспечил сегмент «Напитки» (см. табл. 8.1 и рис. 8.3). В результате рентабельность продаж сегмента «Продукты» оказалась ниже, чем средняя рентабельность продаж группы: при средней рентабельности 19,6% рентабельность продаж сегмента «Продукты» составляет всего 10,6%.

Обращает на себя внимание то, что большая величина активов относится именно к сегменту «Продукты» (рис. 8.4).

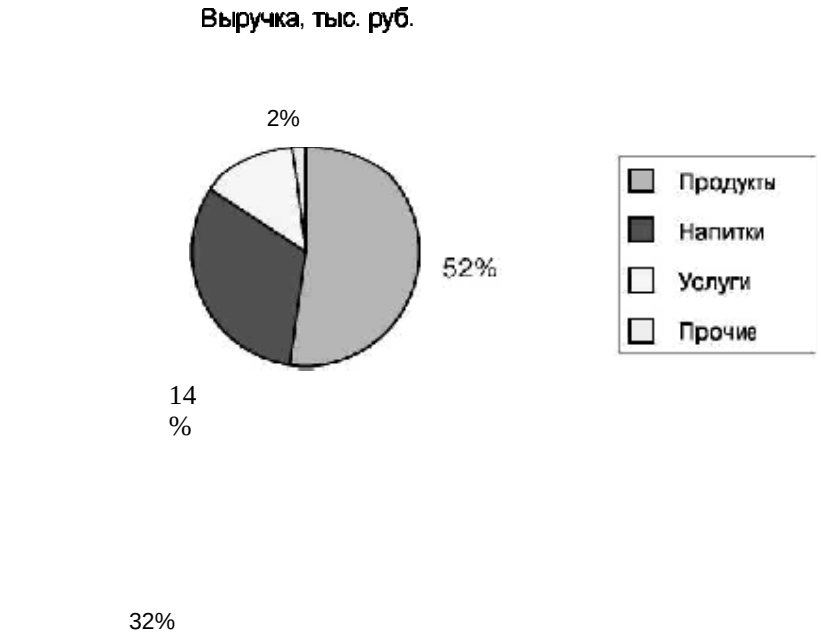


Рис. 8.1. Структура продаж сегментов бизнеса

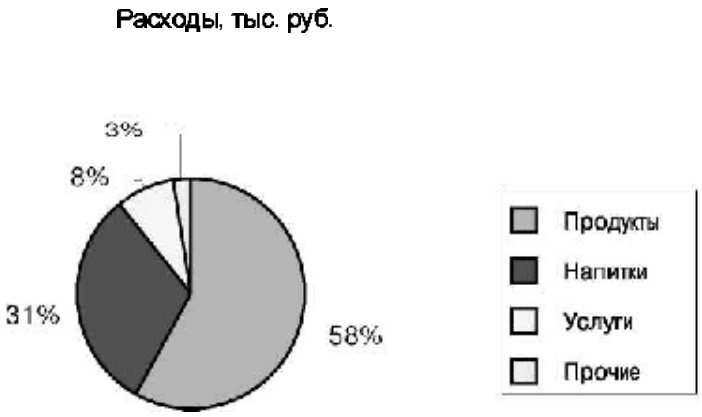


Рис. 8.2. Структура расходов сегментов бизнеса



Рис. 8.3. Структура финансовых результатов сегментов бизнеса

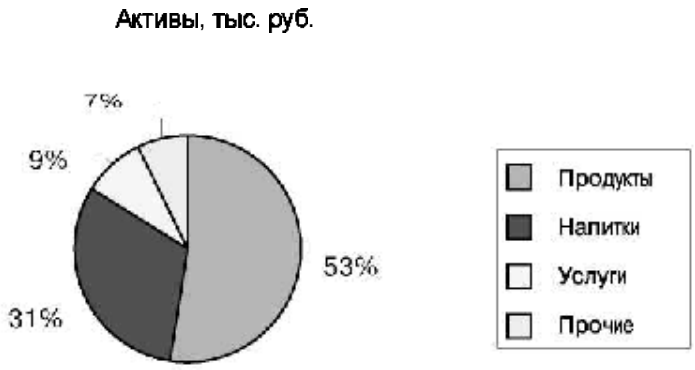


Рис. 8.4. Структура активов сегментов бизнеса

Более низкая рентабельность продаж привела к тому, что доходность вложений в активы данного сегмента также оказалась ниже средней по холдингу. Так, при средней рентабельности активов 28,3% рентабельность активов сегмента, обладающего наибольшей стоимостью активов, составляет 15,2%.

С учетом сказанного следует сделать вывод, что успешное развитие холдинга будет зависеть от того, насколько эффективной будет деятельность сегмента, занимающегося производством продуктов питания. Данный момент является тем более важным, что объем капитальных вложений в сегмент «Продукты» максимален. Можно предположить, что, оценив перспективы рынка, компания вкладывает средства в развитие производства продуктов питания в надежде на увеличение прибыли в будущем.

Перспективным является развитие другого сегмента — «Услуги». Можно утверждать, что в первую очередь за счет него показатели эффективности деятельности холдинга в целом оказались выше, чем у сегмента «Продукты». Несмотря на то что его доля в общем объеме продаж занимает всего 13,7%, его вклад в формирование прибыли холдинга был наибольшим - 36,0%.

Еще один сегмент — «Напитки» - также отличается более высокими показателями рентабельности, чем их средние значения.

Ключевой задачей, которая должна быть решена в ходе дальнейшего анализа, является оценка стабильности полученных результатов. Поэтому окончательные выводы относительно рисков и эффективности деятельности отдельных сегментов могут быть сделаны на основании результатов анализа динамики рассматриваемых показателей.

При анализе сегментов особенно полезным является сравнительный анализ показателей выручки, расходов, финансовых результатов, рентабельности продаж и активов. Последовательное сопоставление аналогичных показателей позволяет увидеть риски отдельных сегментов и оценить причины различий.

Контрольные вопросы

1. Для чего необходима информация о сегментах?
2. Что такое операционные и географические сегменты?
3. С чем связаны риски деятельности операционных и географических сегментов?
4. Каковы количественные критерии выделения сегмента?
5. Как поступают в том случае, если сегмент, выделенный в прошедших периодах, в отчетном периоде не соответствует установленным критериям?
6. Что такое первичная информация о сегментах?
7. Что понимают под вторичной информацией о сегментах?
8. Какие показатели должны быть выделены в составе первичной и вторичной информации?
9. Какой анализ может быть проведен на основе первичной информации об операционных сегментах?
10. Какой анализ может быть проведен на основе первичной информации о географических сегментах?

9 РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ЕЕ АНАЛИЗА

Объективность результатов анализа бухгалтерской отчетности во многом зависит от полноты и качества содержащейся в ней информации. Современные тенденции развития бухгалтерской (финансовой) отчетности в международной и российской практике учета таковы, что все больший акцент делается на пояснительную информацию (примечания).

Ценность примечаний состоит в том, что они позволяют:

- более полно охарактеризовать статьи отчета;
- детализировать отчетные данные;
- представить информацию качественного характера как неотъемлемую часть бухгалтерской отчетности;
- обеспечить сопоставимость показателей отчетности;
- выделить главные сферы и направления развития бизнеса.

Все это позволяет повысить аналитическую ценность информации отчетности.

Основными функциями примечаний (пояснительной информации) являются раскрытие, уточнение и дополнение информации, представленной в основных отчетных формах.

Содержание пояснительной информации бухгалтерского отчета составляют в первую очередь обязательные сведения, раскрытие которых предусмотрено основными нормативными документами, регулирующими ведение бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации.

Вместе с тем следует иметь в виду, что предусмотренный нормативными актами перечень указанных сведений должен расширяться в тех случаях, когда это необходимо для достоверного представления информации отчетности.

Пояснительная информация должна раскрывать общие сведения об организации: полное наименование, юридический адрес, дату государственной регистрации, государственный регистрационный номер, наименование органа, осуществившего регистрацию. Целесообразно отразить информацию о численности работников на отчетную дату и за предыдущий период. Для группы компаний нужно раскрыть структуру группы, выделить дочерние и зависимые компании. Следует указать на наличие обособленных структурных подразделений (филиалов, представительств).

Для понимания специфики бизнеса анализируемой организации необходимо привести краткую характеристику ее деятельности. Например,

Основными видами *текущей деятельности* организации являются:

S производство и реализация... продукции А;

S производство и реализация продукции Б;

S другие виды текущей деятельности.

Основные виды *инвестиционной деятельности:*

•*S* приобретение земельных участков, зданий, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов;

■*S* осуществление собственного строительства;

■*S* научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические разработки;

■*S* осуществление финансовых вложений (приобретение ценных бумаг других организаций, в том числе долговых, вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, предоставление другим организациям займов и т.п.);

S другие виды инвестиционной деятельности.

Основные виды *финансовой деятельности:*

•*S* привлечение кредитов и займов;

S другие виды финансовой деятельности.

Раскрытие информации об уставном капитале общества зависит от его организационно-правовой формы.

Для акционерных обществ целесообразно отразить факт полноты формирования уставного капитала (полностью оплачен или нет). При наличии необходимо указать: количество акций, выпущенных, но не оплаченных или оплаченных частично; номинальную стоимость акций, находящихся в собственности общества, его дочерних и зависимых обществ. В общем случае следует указать, что уставный капитал состоит из определенного количества акций (шт.) номинальной стоимостью ...руб.

Для обществ с ограниченной ответственностью (ООО) также следует отразить полноту формирования уставного капитала (при наличии - указать величину неоплаченного капитала).

Информация о полученных лицензиях может быть представлена в виде табл. 9.1.

Таблица 9.1

Полученные лицензии

№ п/п	Вид деятельности	Регистрационный номер лицензии	Дата выдачи лицензии	Дата окончания срока действия лицензии	Наименование органа, выдавшего лицензию

Раскрытие информации отчетных форм. В приложениях, которые комментируют или интерпретируют статьи баланса и отчета о прибылях и убытках, раскрытию подлежат те статьи в формах бухгалтерской отчетности, которые важны для понимания реального финансового положения предприятия. Например, наличие значительных необъясненных сумм по статьям прочих дебиторов может привести к недостоверным результатам анализа ликвидности. Отсутствие информации о причинах изменения собственного капитала ведет к неадекватной оценке внешним пользователем финансовой устойчивости организации.

Раскрытие применявшейся учетной политики. В настоящее время организации обладают значительным набором вариантов учетной политики, причем по мере приближения национальных стандартов учета к международным стандартам финансовой отчетности многовариантность учета все более расширяется.

С помощью примечаний к отчетности (пояснительной записки) пользователи получают важные сведения об учетных принципах, согласно которым информация о сделках предприятия трансформируется в показатели отчетности.

Необходимость раскрытия информации об учетной политике связана также с тем, что в настоящее время процесс формирования показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности и расчет налогов основаны на разных подходах. В этой связи возникает проблема обеспечения сопоставимости данных бухгалтерской и налоговой отчетности, касающихся величины доходов, расходов и финансовых результатов.

Не менее важным для целей анализа бухгалтерской отчетности является раскрытие фактов изменения учетной политики В соответствии с требованиями ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» последствия изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое состояние организации, подлежат обособленному раскрытию.

Информация должна включать:

- причину изменения учетной политики;
- оценку последствий изменений в денежном выражении (в отношении отчетного года и каждого иного периода, данные за который включены в бухгалтерскую отчетность за отчетный год);
- указание на то, что включенные в бухгалтерскую отчетность за отчетный год соответствующие данные периодов, предшествовавших отчетному, скорректированы.

Если организация планирует изменить учетную политику, следует дать информацию об изменениях, вносимых в учетную политику, а также причины, вызвавшие их. Данное положение является особенно важным при проведении прогнозного анализа финансового состояния по данным бухгалтерской отчетности.

Последствия изменения учетной политики отражаются посредством корректировки включенных в бухгалтерскую отчетность за отчетный период соответствующих данных за периоды, предшествующие отчетному.

Указанные последствия отражаются в бухгалтерской отчетности исходя из требований представления числовых показателей минимум за два года, кроме случаев, когда оценка в денежном выражении этих последствий в отношении предыдущих периодов не может быть произведена с достаточной степенью надежности. Но и в этом случае в пояснениях должно быть отмечено, что надежная количественная оценка последствий указанного изменения невозможна.

Необходимость раскрытия всех изменений в учетной политике имеет принципиальное значение для обеспечения корректных результатов анализа данных бухгалтерской отчетности, поскольку практически любой пункт учетной политики влияет на представление информации об имущественном положении предприятия и его финансовых результатах. Очевидно, что изменение учетной политики по сравнению с предшествующими периодами неизбежно повлияет на динамику анализируемых показателей и, следовательно, на общую оценку финансового состояния.

Для количественной оценки изменения может быть составлена следующая таблица (табл. 9.2), руб.:

Таблица 9.2

Показатель	Отчетный период	Прошедший период	Скорректированное значение показателя за прошедший период исходя из учетной политики отчетного периода	Влияние изменения учетной политики на величину показателя
А	1	2	3	4
Материальные затраты	35 678	27 390	32 549	5159

В графу 1 таблицы заносятся те показатели, учетная политика в отношении которых в отчетном году изменилась в сравнении с предыдущим.

В графе 2 дается значение показателя в отчетном периоде исходя из новой учетной политики, в графе 3 - значение показателя в прошедшем периоде исходя из прежней учетной политики.

В графе 4 отражается скорректированное значение показателя за прошедший год исходя из новой учетной политики (отчетного года). Разность значений, отраженных в графах 3 и 4, позволяет определить влияние изменения учетной политики на рассматриваемый показатель. Для анализа динамики показателя рассматривается разность значений, отраженных в графах 2 и 4, поскольку в данном случае эти показатели сопоставимы.

Например, в отчетном периоде запасы оценивались по методу ЛИФО, тогда как в прошедшем году применялся метод средней себестоимости. Использование метода ЛИФО в условиях роста цен на запасы, как известно, увеличивает величину материальных затрат в сравнении с методом средней себестоимости. Это видно при сопоставлении граф 3 и 4. Разность в размере 5159 руб. показывает, насколько изменилась (выросла) величина материальных затрат, а следовательно, и себестоимость вследствие изменения учетной политики.

Раскрытие существенных показателей. В данном разделе раскрываются существенные показатели отчетности, а также информация о причинах, вызвавших значительное изменение показателей основных статей бухгалтерской отчетности в отчетном году по сравнению с показателями предыдущего отчетного периода.

Важно дать характеристику наличию основных групп активов и их динамики. Такую информацию целесообразно дать в разрезе внеоборотных (долгосрочных) и оборотных активов.

Подлежат раскрытию:

- стоимость и виды имущества, обремененного залогом;
- данные о резерве под обесценение финансовых вложений, резерве под снижение стоимости материальных ценностей, резерве сомнительных долгов.

Финансовые вложения. Подлежат раскрытию:

- стоимость и виды ценных бумаг и иных финансовых вложений, обремененных залогом;
- стоимость и виды выбывших ценных бумаг и иных финансовых вложений, переданных другим организациям и лицам (кроме продажи).

Данные о резерве под обесценение финансовых вложений показаны в табл. 9.3.

Таблица 9.3

Вид финансовых вложений	Величина резерва			
	Остаток на начало года	Начислено	Использовано	Остаток на конец года

Материально-производственные запасы. В пояснительной части бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию стоимость материально-производственных запасов, переданных в залог.

Данные о резерве под снижение стоимости материальных ценностей приведены в табл. 9.4.

Таблица 9.4

Вид материально-производственных запасов	Величина резерва			
	Остаток на начало года	Начислено	Использовано	Остаток на конец года

Дебиторская и кредиторская задолженность. Перечень крупнейших дебиторов организации может быть показан в виде табл. 9.5.

Аналогично может быть представлена информация о важнейших кредиторах.

Таблица 9.5

Дебитор	Текущий год, тыс. руб.	Предыдущий год, тыс. руб.
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты		
ИТОГО		
Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты		
ИТОГО		

Данные о резерве по сомнительным долгам покажем в виде табл. 9.6.

Таблица 9.6

Вид дебиторской задолженности	Величина резерва			
	Остаток на начало года	Начислено	Использовано	Остаток на конец года

Займы и кредиты и расходы по их привлечению и обслуживанию. Для анализа состава, структуры и стоимости привлечения заемных средств, а также для оценки платежеспособности организации важной является информация о полученных кредитах и займах, а также расходах, связанных с привлечением и обслуживанием долга.

Аналогично может быть составлена информация о выданных векселях.

Согласно требованиям ПБУ 15/01 в бухгалтерской отчетности должна отражаться информация о наличии и изменении величины по основным видам займов, кредитов; величине, видах, сроках погашения выданных векселей и размещенных облигаций; сроках погашения основных видов займов и кредитов; суммах затрат по займам и кредитам, величине средневзвешенной ставки займов и кредитов.

Информация о величине существенных для организации займов и кредитов с указанием сроков их погашения может быть представлена в виде табл. 9.7.

Таблица 9.7

№ п/п	Наименование заимодавца	Сумма кредита займа	Срок погашения

Информация о процентах, включенных в первоначальную стоимость основных средств, нематериальных активов и материально-производственных запасов, а также отнесенных к операционным расходам можно представить в виде табл. 9.8.

В случае осуществления организацией операций с векселями, целесообразно раскрыть данные о выданных векселях (табл. 9.9).

Раскрытие информации о доходах. Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» доходы за отчетный период подразделяются на выручку, операционные доходы, внереализационные и чрезвычайные доходы.

Таблица 9.8

Наименование	Отчетный год, тыс. руб.	Предыдущий год, тыс. руб.
Проценты, учтенные в составе фактических затрат на приобретение объектов основных средств		
Проценты, учтенные в составе фактических затрат на приобретение нематериальных активов		
Проценты, учтенные в составе фактических затрат на приобретение материально-производственных запасов		
Проценты, признанные операционным расходом		

***Таблица** 9.9*

Вид векселя	Сумма	Срок погашения

Организациям рекомендуется расшифровывать выручку (от продажи продукции, оказания услуг и др.), операционные доходы (арендная плата, доходы, связанные с предоставлением за плату прав, вытекающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности) и внереализационные доходы, составляющие пять и более процентов от общей суммы доходов за отчетный период.

Особенно актуальной в связи со сложившимся на многих предприятиях характером расчетов является информация о выручке, полученной в результате выполнения договоров, предусматривающих исполнение обязательств в неденежной форме. В этой связи должна быть раскрыта информация: о количестве организаций, с которыми заключены такие договоры, с указанием организаций, на которые приходится основная часть такой выручки; о доле выручки, полученной от каждой организации по указанным договорам; о способе определения стоимости продукции, переданной организацией. Кроме того, раскрытия требуют доходы, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета не зачисляются на счет прибылей и убытков (доходы будущих периодов).

Раскрытие информации о расходах. Все расходы, отражаемые в отчете о прибылях и убытках, подразделяются на себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, коммерческие расходы, управленческие, операционные, внереализационные и чрезвычайные расходы.

При выделении в информации, раскрывающей показатели отчета о прибылях и убытках, видов доходов, составляющих пять и более процентов от общей суммы доходов за отчетный год, одновременно рекомендуется отразить соответствующую каждому виду часть расходов.

В пояснениях к отчету должна быть раскрыта информация о расходах по обычным видам деятельности в разрезе элементов затрат (в виде соответствующего раздела формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»), а также отчислениях, связанных с предстоящими расходами, формированием оценочных резервов, и др.

Кроме того, должны быть раскрыты те расходы, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета не зачисляются в отчетном периоде на счет прибылей и убытков (расходы будущих периодов). Такая информация может быть полезной при анализе денежных потоков.

Важнейшая информация о доходах и расходах организации от обычной и прочей деятельности может быть представлена в виде следующих таблиц.

Таблица 9.10

Состав полученной выручки от продажи продукции, товаров, работ, услуг

Вид обычной деятельности	Отчетный год, тыс. руб.	Предыдущий год, тыс. руб.
ИТОГО		

Таблица 9.11 Состав существенных прочих доходов

Вид дохода	Отчетный год, тыс. руб.	Предыдущий год, тыс. руб.
ИТОГО		

Таблица 9.12 Состав существенных прочих расходов

Вид расхода	Отчетный год, тыс. руб.	Предыдущий год, тыс. руб.
ИТОГО		

Раскрытие информации о сегментах бизнеса. Распространяя свою деятельность на различные географические регионы и(или) товарные

рынки, предприятия стремятся, занимаясь разными видами деятельности, ограничить предпринимательские риски и обеспечить финансовую устойчивость в условиях меняющейся конъюнктуры рынка.

Объединение в одних статьях бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках информации, характеризующей отдельные сегментные и направления бизнеса, не дает внешним пользователям отчетности возможности оценить риски развития каждого из них и, следовательно, предприятия в целом. Именно поэтому в международной и российской практике учета и отчетности предусмотрены требования по раскрытию информации в разрезе отдельных сегментов.

Российские стандарты учета (ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам») рекомендуют выделять информацию по операционным и географическим сегментам.

Критериями выделения операционных сегментов являются различные риски и выгоды от производства отдельных видов продукции или оказания услуг.

Критериями выделения части компании в географический сегмент считаются: сходство экономических и политических условий, сходство проводимых операций, особые риски, существующие в определенном регионе, валютные риски и ограничения.

Риски, которым подвержена организация, и уровень ее рентабельности зависят от размещения ее активов и рынков сбыта товаров, работ, услуг. Это позволяет выделить два типа географических сегментов: основанные на размещении активов и основанные на размещении рынков сбыта и покупателей. Внутренняя система отчетности обычно дает представление об источниках возникновения географических рисков. В соответствии с этим организация самостоятельно определяет, какой из двух типов географических сегментов характерен для нее в большей степени.

ПБУ 12/2000 и МСФО рекомендуют раскрывать по отдельным сегментам информацию о выручке, расходах, результатах деятельности, используемых активах и обязательствах.

Позиция организации в части формирования и выделения отчетных сегментов должна быть оформлена отдельным пунктом учетной политики. Сегмент, выделенный в предыдущем отчетном периоде, должен быть выделен в отчете текущего периода вне зависимости от указанных условий.

С учетом существенности рисков отдельных сегментов бизнеса, а также степени их участия в формировании совокупных финансовых результатов организация самостоятельно определяет приоритетность представления информации по операционным и географическим сег-

ментам, которая обусловливает объем данных, подлежащих раскрытию. Информацию, признанную приоритетной, называют первичной. Такая информация раскрывается в отчетности более подробно, чем та, которая была признана вторичной.

В составе первичной информации в разрезе отчетного сегмента согласно ПБУ 12/2000 рекомендуется раскрывать: величину общей выручки, включая выручку, полученную от продажи внешним покупателям и от операций с другими сегментами; финансовый результат; балансовую стоимость активов; величину обязательств; величину капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы; сумму амортизационных отчислений; совокупную долю в чистой прибыли зависимых и дочерних обществ, совместной деятельности, а также общую величину вложений в эти общества и совместную деятельность.

При анализе информации по сегментам следует учитывать фактор субъективности, поскольку выбор конкретных сегментов и тем более оценку их приоритетности составитель отчетности делает самостоятельно.

Раскрытие условных обязательств. По ряду объективных причин в пассиве баланса отражается лишь часть обязательств организации. Полная сумма обязательств должна быть раскрыта в пояснениях. Сказанное вытекает из требования, согласно которому обязательство, как и любой другой элемент отчетности, признается только в том случае, если его величина может быть надежно измерена. Исходя из этого в пояснениях раскрываются сведения об обязательствах, которые принято называть условными или неопределенными, поскольку на дату составления баланса их величина не может быть точно установлена и оценена.

Примерами условных обязательств могут служить: гарантийные обязательства в отношении проданной в отчетном периоде продукции, товаров, выполненных работ, оказанных услуг; учтенные (дисконтированные) до отчетной даты векселя, срок погашения которых не наступил до даты подписания бухгалтерской отчетности; обязательства, которые могут возникнуть в силу отрицательного результата судебного разбирательства, в котором предприятие выступает ответчиком и решения по которому могут быть приняты лишь в последующие отчетные периоды; не разрешенные на отчетную дату разногласия с налоговыми органами и ряд других обязательств, вероятность возникновения которых существует при определенном стечении обстоятельств.

Наличие такой информации способствует уточнению результатов анализа текущей платежеспособности и ликвидности, поскольку даже при невозможности включить условные обязательства в расчет показателей ликвидности сама информация об их существовании позволяет

внешнему пользователю бухгалтерской отчетности скорректировать свои выводы относительно соотношения имеющихся обязательств и оборотных активов.

Указание на необходимость отражения данной информации содержится в ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности». Согласно этому ПБУ в пояснениях к отчетности должна раскрываться такая необходимая для анализа текущей платежеспособности информация, как краткая характеристика обязательства и ожидаемый срок его исполнения, сведения о неопределенности, существующей относительно срока исполнения и величины обязательства.

Кроме того, должна быть раскрыта информация относительно каждого резерва, образованного в связи с последствиями условного факта. Информация о формировании и использовании таких резервов необходима для анализа денежных потоков организации.

Основной методической проблемой отражения условных обязательств в отчетности является оценка фактора неопределенности. Неопределенность, связанная с будущими событиями, может быть выражена диапазоном возможных результатов. Этот диапазон в зависимости от имеющейся информации можно представить в виде количественного распределения вероятностей (как это сделано в ПБУ 8/01) либо в виде общего описания, оперирующего терминами «маловероятно» и «вероятно» (МСФО 10).

Оценка события с точки зрения отнесения его к разряду вероятного или маловероятного производится составителем отчетности самостоятельно, при этом в своих профессиональных суждениях он опирается на опыт и знание аналогичных ситуаций. Это создает проблему для пользователя, связанную с необходимостью оценки надежности информации об условных обязательствах.

Пример 1. По состоянию на 31 декабря отчетного года организация является поручителем за третьих лиц на общую сумму 500 тыс. руб. Руководство организации не ожидает возникновения каких-либо существенных обязательств в связи с этими поручительствами.

Пример 2. Организация является ответчиком в арбитражном процессе. По мнению руководства организации, результаты этого процесса не окажут существенного влияния на финансовое положение организации, поскольку в случае неблагоприятного для организации исхода сумма штрафа может составить 100 тыс. руб., что для организации, имеющей обороты 10 млн руб., является несущественным.

Пример 3. По состоянию на 31 декабря текущего года организация имела разногласия с налоговыми органами по поводу уплаты платежей в бюджет (табл. 9.13).

Таблица 9.13

№	Налоговое обязательство	По данным бухгалтерского учета	По данным налоговых органов	Расхождения
1	Налог на прибыль, в том числе:			
	основные платежи			
	пени			
	штраф			
2	НДС, в том числе:			
	основные платежи			
	пени			
	штраф			
	ИТОГО			

Если организация формирует резервы в связи с существующими на отчетную дату условными обязательствами, то раскрывается следующая информация (см. данные табл. 9.14).

Таблица 9.14

Условный факт	Величина резерва				
	Остаток на начало года	Начислено	Использовано	Излишне начислено	Остаток на конец года

На финансовый результат деятельности организации, ее активы и обязательства непосредственное влияние оказывают *факты прекращения деятельности.* Необходимость раскрытия такой информации определяется прежде всего потребностью анализа динамики основных показателей, характеризующих финансовое состояние организации.

Очевидно, что прекращение какого-либо вида деятельности имеет разовый характер и, следовательно, не должно рассматриваться в анализе как обычная деятельность организации. Таким образом, данная информация позволяет скорректировать результаты анализа эффективности деятельности организации в отчетном периоде.

Если организацией было принято решение о прекращении части деятельности, в данном разделе раскрывается следующая информация согласно ПБУ 16/02:

- описание прекращаемой деятельности;
- операционный или географический сегмент (часть сегмента, совокупность сегментов), в рамках которого (которых) происходит прекращение деятельности;

- дата признания деятельности прекращаемой;
- дата или период, в котором ожидается завершение прекращения деятельности организации, если они известны или определимы;
- стоимость активов и обязательств организации, предполагаемых к выбытию или погашению в рамках прекращения деятельности;
- суммы доходов, расходов, прибылей или убытков до налогообложения, а также сумма начисленного налога на прибыль, относящиеся к прекращаемой деятельности;
- движение денежных средств, относящееся к прекращаемой деятельности, в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности в течение текущего отчетного периода.

Раскрытие существенных событий, имевших место после отчетной даты, но до даты представления отчета. Окончание финансового года не влечет за собой автоматического прекращения всех хозяйственных операций предприятия. При определенных условиях завершившиеся до истечения срока представления бухгалтерской отчетности отдельные события, начавшиеся в отчетном году или в период между отчетной датой и датой подписания отчета, могут оказать влияние на размеры имущества, обязательств и собственный капитал предприятия и, следовательно, на достоверность показателей отчета.

Примерами таких существенных для финансового состояния событий могут быть получение крупных убытков, снижение цен сбыта, резкий рост цен на ресурсы, приобретение или потеря крупных клиентов, существенное снижение стоимости основных средств или финансовых вложений, непрогнозируемое изменение курсов иностранной валюты, принятие решения об эмиссии акций и иных видов ценных бумаг, объявление размера годовых дивидендов акционерным обществом, открытие или окончание судебных процессов, изменения в экспортно-импортном регулировании, создание или закрытие филиалов и другие существенные события.

Несмотря на то что данные события будут оформлены бухгалтерскими записями следующего за отчетным периода, при представлении данных за отчетный период информация о них должна быть раскрыта, поскольку указанные события оказывают непосредственное влияние на объективное отражение реального финансового состояния. Порядок отражения в отчетности результатов влияния событий, имевших место после отчетной даты и являющихся существенными для оценки финансового состояния предприятия, изложен в действующем с 1 января 1999 г. ПБУ 7/98 «События после отчетной даты».

Главная проблема, касающаяся отражения информации о событиях, имевших место после отчетной даты, состоит в том, что согласно требо-

ваниям ПБУ 7/98, а также МСФО отражение влияния одних событий делает необходимым корректировку показателей бухгалтерской отчетности, в то время как другие события, являясь важными для понимания пользователями общего смысла отчетности, должны быть раскрыты в примечаниях.

При решении вопроса о способе отражения существенной информации о событиях, происшедших после отчетной даты, необходимо руководствоваться следующим.

В тех случаях, когда в силу особых обстоятельств информация отчетности создает искаженную картину имущественного или финансового положения предприятия, необходима корректировка показателей бухгалтерской отчетности. Например, банкротство дебитора требует уточнения величины дебиторской задолженности в балансе. Согласно классификации, предложенной в ПБУ 7/98, такое событие рассматривается в качестве «события, подтверждающего существовавшие на отчетную дату хозяйственные условия, в которых организация вела свою деятельность».

В то же время, если организация планирует или уже приступила к осуществлению определенных хозяйственных операций и сделок после наступления отчетной даты и такие события являются существенными для оценки внешним пользователем текущего финансового состояния и перспектив его изменения, необходимо раскрытие характера и последствий таких событий в пояснительной информации (без корректировки данных основных отчетных форм). Например, информация о планируемой реорганизации предприятия, принятом решении об эмиссии акций или иных ценных бумаг, безусловно, является существенной для внешнего пользователя и, следовательно, должна быть раскрыта в пояснениях. Согласно ПБУ 7/98 указанные события рассматриваются в качестве «событий, свидетельствующих о возникших после отчетной даты хозяйственных условиях, в которых организация ведет свою деятельность».

Раскрытие информации об аффилированных лицах (юридических или физических лицах, способных оказать влияние на деятельность организации). Сведения, относящиеся к операциям с аффилированными лицами, раскрывают характер отношений с ними, объемы операций, стоимостные показатели по не завершенным на конец отчетного периода операциям, политику ценообразования.

Операциями с аффилированными лицами согласно ПБУ 11/2000 могут быть:

- приобретение и продажа товаров, работ, услуг;
- приобретение и продажа основных средств и других активов;
- аренда имущества и предоставление имущества в аренду;

- передача результатов научно-исследовательских и опытно-конст рукторских работ;
- финансовые операции, включая предоставление займов и участие в уставных (складочных) капиталах других организаций;
- предоставление и получение гарантий и залогов;
- другие операции.

Информация об операциях с аффилированными лицами может быть представлена в табл. 9.15.

Таблица 9.15

Аффилированное лицо	Вид операции	Объем операций, тыс. руб., *отчетный год*	Объем операций, тыс. руб., *предыдущий год*	Методы определения цен

При определении характера отношений между аффилированным лицом и организацией могут быть использованы следующие критерии. Организация или физическое лицо контролирует другую организацию, когда такая организация или физическое лицо имеют право:

- распоряжаться (непосредственно или через свои дочерние обще ства) более чем 50% голосующих акций акционерного общества или более чем 50% уставного (складочного) капитала общества с ограниченной ответственностью;
- распоряжаться (непосредственно или через свои дочерние обще ства) более чем 20% голосующих акций акционерного общества или более чем 20% уставного (складочного) капитала общества с ограниченной ответственностью и возможность определять реше ния, принимаемые в этих обществах.

Организация или физическое лицо оказывают значительное влияние на другую организацию, когда имеют возможность участвовать в принятии решений другой организацией, но не контролирует ее.

Сведения о характере отношений с аффилированными лицами показаны в табл. 9.16.

Данные о вознаграждении членам совета директоров, генеральному директору могут быть представлены в виде табл. 9.17.

На величину финансовых результатов деятельности организации, а следовательно, ее рентабельность влияют *расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы.* С учетом этого ПБУ 17/02 рекомендует раскрывать информацию о спо-

собах списания расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, а также о сроках использования результатов таких работ.

Таблица 9.16

Наименование организации (Фамилия, И.О. аффилированного лица	Характер отношений с аффилированным лицом	Долевое участие в организации	
		Номинальная стоимость акций/долей капитала, тыс. руб.	Доля в уставном капитале,%
	Значительное влияние		
	Значительное влияние		

Таблица 9.17

Фамилия И.О.	Должность	Вид вознаграждения				И	
		Оплата труда		Прочее премии, (при участии правах и т.		Итого	
		текущий год, тыс. руб.	предыдущий год, тыс. руб.	текущий год, тыс. руб.	предыдущий год, тыс. руб.	текущий год, тыс. руб.	предыдущий год, тыс. руб.
	Председатель Совета директоров						
	Член Совета директоров						
	Генеральный директор						
Итого							

В процессе анализа баланса необходима информация о величине и составе *налоговых активов и отложенных налоговых обязательств*. Согласно ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства отражаются в бухгалтерском балансе соответственно в качестве внеоборотных активов и долгосрочных обязательств.

Данное ПБУ рекомендует раскрывать сведения об условном доходе (расходе) по налогу на прибыль, постоянных и временных разницах, вызывающих необходимость корректировать условный расход (доход) по налогу на прибыль, суммах постоянного налогового обязательства, отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства, причинах изменения применяемых налоговых ставок, а также иные необходимые сведения для анализа активов, обязательств, финансовых результатов.

Для анализа инвестиционной деятельности *необходима информация о финансовых вложениях организации.* Согласно ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» в отчетности должна раскрываться информация о способах оценки финансовых вложений и последствиях их изменений, различиях между текущей рыночной стоимостью и предыдущей оценкой, о резервах под обесценение финансовых вложений и ряд других необходимых данных.

Очень важным для объективной оценки финансового положения по данным бухгалтерской отчетности является раскрытие особых или чрезвычайных обстоятельств, искажающих реальное финансовое состояние организации. В качестве примера следует прежде всего назвать чрезвычайные или редкие статьи в составе отчета о прибылях и убытках - например, убытки от прекращения вида деятельности, прибыли (убытки) прошлых лет, выявленные в отчетном году. Необходимость раскрытия такой информации вытекает из главной цели подготовки отчета о прибылях и убытках - использовать его для прогноза будущих финансовых результатов. Очевидно, что в процессе прогнозного анализа финансовых результатов нестандартные показатели в составе отчета должны быть выявлены и исключены. Не случайно в этой связи в МСФО выделены два показателя прибыли: прибыль от обычной деятельности и прибыль, полученная в результате чрезвычайных обстоятельств. Аналогичный подход к составлению отчета предусмотрен в российской практике.

В пояснениях к отчетности следует дать *объяснение тенденций изменения основных финансовых показателей, которые не являются очевидными.* Например, при сложившейся тенденции к росту дебиторской задолженности изменение (ужесточение) политики расчетов с покупателями и заказчиками может привести к ее снижению. Очевидно, что уменьшение остатков дебиторской задолженности в балансе в данном случае не может рассматриваться как снижение деловой активности предприятия. Незнание данного факта может повлечь за собой ошибочные выводы внешнего пользователя, если учесть, что в общем случае уменьшение величины дебиторской задолженности и, как следствие этого, значения коэффициента ликвидности интерпретируется как снижение платежеспособности.

Обоснование отклонений от действующих отчетных форм. В настоящее время организации получили право составлять и представлять бухгалтерскую отчетность на бланках форм, разработанных ими самостоятельно в соответствии с требованиями и правилами Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности при сохра-

нении структуры отчетных форм и предусмотренного минимально необходимого состава показателей отчетности.

Несмотря на большую свободу в выборе форм представления данных, формы отчетности, чтобы быть понятными и удовлетворять требованию сопоставимости, не должны различаться по структуре и составу данных. Тем самым для внешнего пользователя облегчается возможность сравнения и анализа показателей бухгалтерской отчетности.

В том случае, если самостоятельно разработанные предприятием формы отличаются от представленных ранее форм годового бухгалтерского отчета, такие изменения нуждаются в объяснении. Причинами подобных изменений в отчетности могут стать открытие и(или) закрытие новых филиалов, вложение капитала в дочерние или зависимые общества и другие существенные для оценки финансового состояния факты.

Посредством раскрытия этих сведений обеспечивается сопоставимость следующих друг за другом годовых балансов и отчетов о прибылях и убытках.

Раскрытие выявленных в отчетном периоде существенных ошибок в учете, допущенных в более ранние периоды, которые приводят к искажению показателей реального финансового состояния организации. Отметим, что четкого определения существенных (согласно МСФО - фундаментальных) ошибок, позволяющего отличать их от обычных ошибок, нет ни в МСФО, ни в российских стандартах бухгалтерского учета. С точки зрения закрепленной в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» цели в бухгалтерской отчетности существенной может быть признана ошибка, которая приводит к искажению информации о финансовом результате или чистых активах. В качестве примера можно привести включение в предшествующие отчетному периоды в состав активов нереальной для взыскания дебиторской задолженности или признание в качестве активов расходов, по которым отсутствует вероятность получения доходов в будущем.

Каждая выявленная существенная ошибка учета, повлекшая искажение информации бухгалтерской отчетности, должна быть описана и оценена количественно. Кроме того, в пояснениях должно быть указано, каким образом была исправлена ошибка (и указано на невозможность корректировки данных).

Согласно МСФО существует следующий порядок отражения информации о выявленных существенных ошибках. Прежняя редакция МСФО 8 разрешала использование допустимого альтернативного порядка учета - отражение результатов исправления в чистой прибыли или убытке текущего периода. Новая редакция МСФО 8 предусматривает проведение

ретроспективного пересчета. Это предполагает, что результаты исправления включаются в сальдо нераспределенной прибыли на начало самого раннего из представленных в отчетности периодов; если ошибка произошла в одном из периодов, представленных в отчетности, то осуществляется пересчет соответствующих статей.

Российские нормативные документы ориентируют составителя отчетности на следующий подход. При выявлении неправильного отражения хозяйственных операций в отчетном году после его завершения, но до даты утверждения отчета исправления производятся записями декабря отчетного года. В случае выявления в текущем году неправильного отражения хозяйственных операций в прошлом году исправления в бухгалтерскую отчетность за прошлый год (после утверждения годовой бухгалтерской отчетности) не вносятся.

Следует различать общий подход к исправлению (неисправлению) ошибок и тот подход, которого должны придерживаться составители отчетности при формировании достоверной информации о финансовом состоянии организации. Существенные ошибки, влияющие на достоверность информации о динамике основных показателей, характеризующих чистые активы, финансовые результаты и денежные потоки, должны быть раскрыты в пояснениях, с тем чтобы отчетность могла быть использована для принятия заинтересованными пользователями экономических решений.

Раскрытие способов пересчета валют. Для пользователей информации бухгалтерской отчетности предприятий, имеющих многосторонние экономические отношения с зарубежными партнерами, важны сведения о способе пересчета валют для статей, в основе которых лежат суммы в иностранной валюте, так как результат хозяйственной деятельности таких предприятий, а также их имущественное и финансовое положение напрямую зависят от методов пересчета. К информации данного вида относятся вид валюты, нереализованные прибыли и убытки, возникающие в результате изменения обменных курсов иностранной валюты.

Уточнение информации отчетных форм позволяет представить полную информацию в наглядной и ясной форме, не перегружая основные формы отчетности. Так, например, для уточнения данных отчета о прибылях и убытках важны сведения, касающиеся решения общего собрания акционеров о распределении прибыли или покрытии убытков общества за отчетный год, если они не опубликованы отдельно или в составе иного документа, подлежащего в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» опубликованию в средствах массовой информации.

Особого внимания при раскрытии отчетных данных заслуживает информация о величине собственного капитала, поскольку от корректно-

сти ее определения зависит надежность оценки финансовой устойчивости предприятия.

Следует обратить внимание на неоднозначный подход к рассмотрению причин изменения отдельных статей, включенных в состав собственного капитала, и учесть это в пояснениях к отчетности. Так, уточнения требует информация о величине и причинах изменения «добавочного капитала», поскольку в составе этой статьи объединяются достаточно разнородные экономические элементы, влияние которых на структуру капитала и ее изменение может оцениваться по-разному.

Дополнительная информация Приведение информации, не являющейся обязательной в составе отчетных форм, не только целесообразно, но и необходимо в том случае, когда этого требует объективное отражение имущественного и финансового положения организации.

К такой информации относятся сведения о правах собственности (владения) на имущество организации; гарантиях, предоставленных по обязательствам; приоритетности прав кредиторов на активы; составе и структуре уставного капитала.

Для каждого класса уставного капитала следует указать: количество акций, разрешенных к выпуску; количество акций выпущенных, оплаченных полностью или частично; количество выкупленных акций и цели выкупа; номинальную стоимость акций; изменение количества обращающихся акций за отчетный период; права, привилегии и ограничения, связанные с соответствующим классом, в том числе ограничения на распределение дивидендов и возмещение капитала; задолженность по выплате дивидендов по кумулятивным привилегированным акциям.

Информация, представленная в годовом бухгалтерском отчете, должна быть дополнена основными показателями, характеризующими финансовое состояние организации. С учетом требования сравнимости информации финансовые коэффициенты должны быть представлены за несколько лет или, по крайней мере, в сравнении с предыдущим периодом.

При этом в состав информации, содержащей количественную оценку основных показателей, характеризующих имущественное и финансовое положение предприятия, должны войти данные о структуре имущества и капитала, скорости оборота капитала и его составных частей, доходности деятельности.

Необходимо учитывать, что в зависимости от конкретных целей анализа методика расчета финансовых показателей может в некоторой степени различаться. Так, углубленный анализ финансовых коэффициентов предполагает привлечение внутренних данных бухгалтерского учета. Такая информация касается, в частности, движения средств по счетам

организации, сведений о внутренних оборотах и многих других данных, используемых в сфере управленческого учета.

Внешняя форма пояснений подобного рода законодательно не предписана и не имеет строго предусмотренной последовательности отражения показателей. Единственным требованием, которое определяет форму представления данных, характеризующих финансовое состояние предприятия, является требование ясности для квалифицированного пользователя. Это предполагает использование понятных обозначений, а также раскрытие алгоритма расчета финансовых показателей в тех случаях, когда составитель пояснительной записки использовал один из нескольких возможных вариантов расчета. Например, рекомендуется раскрывать алгоритм определения показателей, характеризующих платежеспособность, деловую активность, рентабельность деятельности, ввиду отсутствия единой методики их расчета.

Подчеркнем, что если до этого говорилось о раскрытии информации, необходимость представления которой продиктована требованиями достоверности и существенности, закрепленными соответствующими нормативными актами, то в данном случае речь идет о добровольном представлении дополнительной информации.

Такая информация может включать: обзор ключевых финансовых показателей за несколько лет, сведения о наличии крупных клиентов в России и за рубежом, предполагаемых направлениях и перспективах развития, планируемых инвестициях, о деятельности в области защиты окружающей среды, а также сведения о филиалах (местонахождение филиалов внутри страны и за рубежом, деятельность филиала, отличающаяся от сферы деятельности головного предприятия, изменения по сравнению с предыдущим периодом).

Как известно, согласно Положению по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) в состав бухгалтерской отчетности введен новый элемент - отчет исполнительного органа, в котором рекомендуется отражать указанную выше добровольно раскрываемую информацию.

Следует обратить внимание на то, что объем такого рода информации для организаций, производящих эмиссию ценных бумаг, значительно расширяется. Так, среди данных о финансово-хозяйственной деятельности эмитента рекомендуется раскрывать: факты, повлекшие увеличение или уменьшение величины активов более чем на 10%; факты, повлекшие в отчетном квартале увеличение или уменьшение прибыли (убытков) более чем на 20% по сравнению с предыдущим кварталом; сведения о формировании и использовании резервного и других специальных фондов эми-

тента; сделки, размер которых составляет более 10% от активов предприятия; сведения о направлении средств, привлеченных эмитентом в результате размещения ценных бумаг; развернутые сведения о дебиторской и кредиторской задолженностях; сведения о финансовых вложениях; другую информацию, полезную при принятии решения о приобретении или отчуждении ценных бумаг эмитента.

Все сказанное свидетельствует о том, что официально утвержденными обязательными формами бухгалтерской отчетности можно ограничиться только при проведении экспресс-анализа или предварительного этапа углубленного финансового анализа. Для достижения целей, соответствующих интересам конкретных групп пользователей, необходимы дополнительные сведения, раскрывающие агрегированные данные разных статей и показатели отчетности.

Контрольные вопросы

1. Что такое пояснительная информация и каково ее назначение?
2. Каковы функции пояснительной информации?
3. Почему в пояснениях к бухгалтерской отчетности следует раскрывать учетную политику организации? Почему такая информация является необходимой при анализе финансовой отчетности?
4. С какой целью в пояснениях к отчетности необходимо раскрывать факты изменения учетной политики?
5. Что такое условные события и каким образом следует отражать информацию о них в бухгалтерской отчетности?
6. Что такое события после отчетной даты и почему информация о них важна для анализа финансового состояния организации?
7. Что представляют собой сведения о доходах и расходах, которые должны быть раскрыты при формировании бухгалтерской отчетности? Как используется такая информация при анализе финансовых результатов деятельности организации?
8. Почему необходимо раскрывать информацию об аффилированных лицах?
9. Для чего нужна информация о сегментах бизнеса? Какие организации должны раскрывать такую информацию в отчетности?
10. С какой целью многие крупные западные компании добровольно раскрывают дополнительную информацию о себе (помимо предусмотренной международными стандартами финансовой отчетности)?

10 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ

Результаты анализа финансовой отчетности являются важной информацией для финансового планирования.

Целью финансового планирования является определение возможных объемов поступления денежных средств и их рациональное расходование в плановом периоде.

К задачам финансового планирования относятся:

- обеспечение хозяйственного процесса необходимыми денежными средствами;
- выявление путей наиболее рационального вложения капитала;
- увеличение прибыли за счет экономного использования ресурсов;
- установление финансовых отношений с бюджетом, банками, страховщиками и другими хозяйствующими субъектами на основе количественного измерения величины поступивших и отданных денежных средств;
- осуществление контроля за образованием и использованием денежных средств.

Основой как стратегического, так и оперативного финансового планирования на предприятии являются бизнес-планы и бюджеты. Процессы бюджетирования и бизнес-планирования предполагают постоянное применение комплексного экономического анализа как на стадиях их разработки (применяется прогнозный предварительный анализ), мониторинга, регулирования и корректировки (оперативный анализ), так и на стадиях их оценки и контроля (итоговый анализ). Поэтому в бюд-

жетировании и бизнес-планировании применяются прежде всего бухгалтерские, статистические и аналитические показатели и методы.

В западной практике, говоря о финансовых планах, обычно оперируют словом «бюджет». Бюджет - финансовый документ, отражающий серию спланированных событий, которые должны осуществиться в будущем, т. е. прогноз будущих финансовых операций.

Система бюджетов позволяет руководителю заранее оценить эффективность управленческих решений, оптимальным образом распределить ресурсы между подразделениями, наметить пути развития персонала и избежать кризисной ситуации. Наряду с понятием «разработка бюджетов» на многих отечественных предприятиях используется термин «бюджетирование».

Система бюджетирования - это организационно-экономический комплекс, представленный рядом специальных атрибутов, введенных в систему управления предприятием. Наиболее важными из них являются:

- применение особых носителей управленческой информации - бюджетов;
- присвоение структурным подразделениям статуса бизнес-единиц (центров финансовой ответственности - ЦФО);
- высокий уровень децентрализации управления предприятием.

Традиционно под бюджетом понимали финансовый план, имеющий форму балансовой таблицы, в которой затраты согласованы с доходами. Однако в системе бюджетирования предприятия эта категория приобрела более широкое смысловое наполнение. Бюджет задает направления деятельности. Он также отражает фактические результаты этой деятельности. Основная идея, реализуемая системой бюджетирования, заключается в сочетании централизованного стратегического управления на уровне предприятия и децентрализации оперативного управления на уровне его подразделений.

Децентрализация управления предприятием при использовании системы бюджетирования означает:

- делегирование управленческих полномочий (соответственно и ответственности) звеньям низшего уровня;
- повышение хозяйственной самостоятельности этих звеньев;
- наделение их определенным имуществом, необходимым для решения стоящих перед ними задач;
- закрепление за звеньями затрат, связанных с их деятельностью. «Закрепление» означает предоставление возможности в широких пределах управлять этими затратами;
- закрепление за подразделениями части получаемого ими дохода;

- отчуждение части дохода, получаемого каждым подразделением для финансирования деятельности подразделений, не имеющих возможности получать такой доход извне;
- главенство целей развития организации над целями отдельных подразделений. Степень, возможности вмешательства вышестоящих звеньев в деятельность нижестоящих определяет уровень централизации управления. Он может изменяться от высшего (все решает и за все отвечает директор и исполнительная дирекция) до низшего (каждое подразделение - юридически самостоятельное лицо).

Составление бюджетов преследует следующие цели:

- разработка концепции ведения бизнеса;
- планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия на определенный период;
- оптимизация затрат и прибыли предприятия;
- координация деятельности различных подразделений предприятия;
- коммуникация - доведение планов до сведения руководителей разных уровней;
- мотивация руководителей на местах на достижение целей организации;
- контроль и оценка эффективности работы руководителей на местах путем сравнения фактических затрат с нормативом;
- выявление потребностей в денежных ресурсах и оптимизация финансовых потоков.

Бюджет (смета) - это план, выраженный в деньгах. Бюджетирование (сметное планирование) - долгосрочное и краткосрочное планирование ресурсов, поведения конкурентов, спроса на продукцию, выручки.

Составление бюджета является процессом тактического планирования, отсюда и название управленческой функции - бюджетное планирование. Тактический план имеет многофункциональное назначение. В целом он выполняет следующие три функции, частично перекрывающие друг друга:

- прогнозирование;
- координация;
- контроль.

План должен быть основан на целях, которых необходимо достигнуть в будущем, другими словами, тактический план - развернутая система конечных целей деятельности предприятия.

Как и любое явление, бюджетирование имеет свои положительные и отрицательные стороны.

Достоинства бюджетирования:

- оказывает положительное воздействие на мотивацию и настрой коллектива;
- позволяет координировать работу предприятия в целом;
- сохраняет возможность своевременно вносить корректирующие изменения путем анализа бюджетов;
- позволяет учиться на опыте составления бюджетов прошлых периодов;
- открывает пути к усовершенствованию процесса распределения ресурсов;
- способствует процессам коммуникации;
- помогает менеджерам низового звена понять свою роль в организации;
- предоставляет возможность сотрудникам-новичкам понять «направление движения» предприятия, помогая им адаптироваться в новом коллективе;
- служит инструментом сравнения достигнутых и желаемых результатов.

Недостатки бюджетирования:

- различное восприятие бюджетов разными людьми (например, бюджеты не всегда способны помочь в решении повседневных, текущих проблем. Они не всегда учитывают изменения условий деятельности; кроме того, не все менеджеры обладают достаточной подготовкой для анализа финансовой информации);
- сложность и дороговизна системы бюджетирования;
- бюджеты, не доведенные до сведения каждого сотрудника, не оказывают практически никакого влияния на мотивацию и результаты их работы, вместо этого они воспринимаются исключительно как средство оценки деятельности работников и отслеживания допускаемых ими ошибок;
- бюджеты обязывают сотрудников к высокой производительности труда; в свою очередь сотрудники противодействуют этому, стараясь минимизировать свою нагрузку, что приводит к конфликтам, вызывает состояние подавленности, страха, следовательно, снижается эффективность работы;
- противоречие между достижимостью целей и их стимулирующим эффектом: если достичь поставленных целей слишком легко, то для повышения производительности труда бюджет не имеет стимулирующего эффекта; если же достижение поставленных целей слишком сложно, стимулирующий эффект пропадает, поскольку никто не верит в возможность их достижения.

Бюджет - это гибкая форма аккумуляции информации о планируемых или произведенных финансовых операциях.

Рекомендуется составлять бюджет на три года вперед с разбивкой в первый год по месяцам.

В зависимости от типа предприятия и особенностей его деятельности можно отметить следующие виды бюджетов.

Построенные по принципу «снизу вверх» и «сверху вниз»

Бюджеты, построенные по принципу «снизу вверх», предусматривают сбор и постепенную передачу информации от исполнителей к менеджерам нижнего уровня и далее к руководству компании. Основным недостатком таких бюджетов является то, что много сил и времени, как правило, уходит на их согласование, причем часто показатели необоснованно изменяются, что искажает информацию и может вызвать негативную реакцию менеджеров нижнего уровня. *Бюджеты, построенные по принципу «сверху вниз»*, построены по обратному принципу и требуют от руководства компании четкого понимания работы компании в целом. Как правило, на практике применяются смешанные варианты, содержащие в себе черты обоих типов.

Долгосрочные и краткосрочные

В западной практике долгосрочным бюджетом считается бюджет, составленный на срок два года и более, а краткосрочным - на период не более одного года. К сожалению, сейчас в России «горизонт прогнозирования» составляет от полугода до полутора-двух лет. Таким образом, в российских условиях представляется вполне рациональным считать краткосрочными бюджетами квартальные и менее, а долгосрочными - от полугода до года. Часто долгосрочное и краткосрочное бюджетирование объединяются в единый процесс. В этом случае краткосрочный бюджет составляется в рамках разработанного долгосрочного и поддерживает его, а долгосрочный уточняется по прошествии каждого периода краткосрочного планирования.

Непрерывные (скользящие)

По мере того как заканчивается месяц (квартал), к старому бюджету добавляется новый. Этот вид бюджета целесообразно использовать в российских условиях в связи с высокой степенью неопределенности. Бюджетирование можно построить так: на первый квартал планового года построить максимально подробный бюджет, далее бюджеты могут быть уже более приблизительными и уточняться по мере исполнения.

Постатейные

Предусматривает жесткое ограничение суммы по каждой отдельной статье расходов без возможности переноса в другую статью. Например, если вы запланировали потратить на маркетинговые исследования не более 10 000 дол., больше вы потратить не сможете. **С временным периодом**

Этот термин означает систему бюджетирования, в которой не израсходованный на конец периода остаток средств не переносится на следующий период. Недостатком такого метода является неравномерность расходования средств, когда в конце периода менеджеры начинают в срочном порядке тратить остатки неоптимальным образом, опасаясь, что в случае «недорасхода» руководство сократит бюджет на следующий период.

Статичные и гибкие

В *статичном* типе бюджета цифры не зависят от объемов производства, в то время как при составлении *гибкого* бюджета расходы ставятся в зависимость от некоего параметра (как правило, объема производства или продаж).

С нулевым уровнем и преемственные

Бюджет с нулевым уровнем - это бюджет, который каждый раз составляется заново, «с нуля». В противоположность *ему у преемственного бюджета* есть нечто вроде шаблона, в который лишь вносятся коррективы, отражающие текущие изменения. Преемственный бюджет намного снижает объем усилий и времени, затрачиваемых на бюджетный процесс. Однако он может привести к тому, что в процессе бюджетирования будут повторяться одни и те же ошибки, которых можно было бы избежать при составлении бюджета «с нуля».

Генеральные и частные

Бюджет, который охватывает общую деятельность предприятия, называется *генеральным (общим)*. Его цель - объединить и суммировать сметы и планы разных подразделений предприятия, называемые *частными бюджетами*.

Система бюджетов предприятия основана на следующих принципах:

- единства бюджетной системы;
- разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы;
- самостоятельности бюджетов;
- полноты отражения доходов и расходов бюджетов;

- сбалансированности бюджета;
- бездефицитности бюджета;
- эффективности и экономности использования бюджетных средств;
- общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов;
- достоверности бюджета.

Принцип единства бюджетной системы означает единство:

- регламентирующей нормативной базы;
- форм бюджетной документации;
- санкций и стимулов;
- методологии формирования и использования бюджетных средств.

Принцип разграничения доходов и расходов между отдельными бюджетами означает закрепление соответствующих видов доходов (полностью или частично) и полномочий по осуществлению расходов за соответствующими субъектами управления.

Принцип самостоятельности бюджетов означает:

- право отдельных субъектов управления самостоятельно осуществлять бюджетный процесс;
- наличие собственных источников доходов бюджетов каждого субъекта управления, определяемых в соответствии с методологией формирования бюджета предприятия;
- право субъектов управления самостоятельно в соответствии с действующей методологией определять направления расходования средств соответствующих бюджетов;
- недопустимость изъятия доходов, дополнительно полученных в ходе исполнения бюджета, сумм превышения доходов над расходами и сумм экономии по расходам бюджетов;
- недопустимость компенсации за счет других бюджетов потерь в доходах и дополнительных расходов, возникших в ходе исполнения бюджета.

Принцип полноты отражения доходов и расходов бюджетов означает, что все доходы и расходы субъекта управления подлежат отражению в его бюджете.

Принцип сбалансированности бюджета означает, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита.

При составлении, утверждении и исполнении бюджета необходимо исходить из *принципа минимизации размера его дефицита.*

Принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов соответ-

ствующие субъекты управления должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

Принцип общего (совокупного) покрытия расходов означает, что бюджетные расходы всех ЦФО должна покрываться общей суммой доходов предприятия.

Принцип достоверности бюджета означает надежность показателей прогноза социально-экономического развития предприятия в целом и отдельных субъектов управления, реалистичность расчета доходов и расходов бюджета.

Обычно выделяют два подхода к планированию: планирование с нуля и планирование от достигнутого (основанное на трендовом анализе).

Главный (общий) бюджет включает в себя оперативный и финансовый бюджеты.

В целом составляют бюджеты следующих видов:

- продаж (по товарам и регионам в натуральном и стоимостном выражении);
- производства (по видам товаров);
- прямых материальных затрат (по видам затрат);
- расходов на оплату труда (по подразделениям);
- накладных расходов (по видам расходов);
- себестоимости;
- денежных средств (в помесячном разрезе);
- капитальных вложений;
- прибылей и убытков (соответствует отчетной форме);
- активов и пассивов.

Такая последовательность бюджетов обусловлена тем, что для составления каждого последующего необходимо предварительно наличие предыдущего вида бюджета. Поэтому такая последовательность тесно связана с проведением комплексного анализа предприятия. Так, для составления прогнозного баланса необходимо прежде всего спрогнозировать объем продаж, на основе чего заложить в смету объем производства, сметную себестоимость, денежный поток и прогноз прибылей и убытков. При составлении бюджета себестоимости составляются сметы производства, прямых материальных затрат, затрат на оплату труда и общепроизводственных (накладных) расходов.

Последовательность формирования основного бюджета можно представить в виде блок-схемы (рис. 10.1). Данная блок-схема не отражает

всех возможных взаимосвязей между бюджетами, но описывает логическую последовательность процесса бюджетирования.

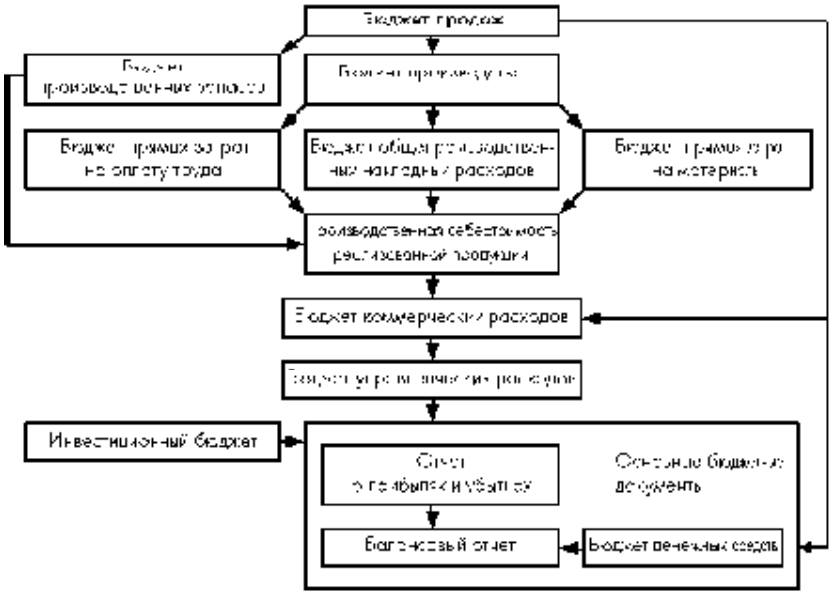


Рис. 10.1. Блок-схема формирования основного бюджета

Процесс бюджетирования начинается с составления бюджета продаж. *Бюджет продаж* - операционный бюджет, содержащий информацию о запланированном объеме продаж, цене и ожидаемом доходе от реализации каждого вида продукции. Роль этого бюджета настолько велика, что приводит к необходимости создания отдельного подразделения со своей инфраструктурой, постоянно занимающегося изучением рынка, анализом портфеля продукции и т. д. Как правило, это отдел маркетинга. Качество составления бюджета продаж непосредственным образом влияет на процесс бюджетирования и успешную работу компании.

Закономерно, что в процессе бюджетирования и принятия решений важное место принадлежит прогнозу спроса.

Он должен составляться с учетом двух видов издержек:

- стоимости подготовки прогноза (включая затраты на сбор и пополнение данных);
- расходов, которые могут появиться в результате использования неправильного прогноза.

В зависимости от степени неопределенности исходных данных эксперт может:

- дать одну оптимальную оценку вероятного спроса;
- предложить широкий прогноз с учетом наиболее важных неопределенностей;
- разработать серию различных сценариев, отражающих возможные будущие ситуации.

При составлении бюджета продаж нужно ответить на следующие вопросы:

- какую продукцию выпускать;
- в каких объемах она будет реализована (с разбивкой на определенные промежутки времени);
- какую установить цену продукции;
- какой процент продаж будет оплачен в текущем месяце, какой в следующем, стоит ли планировать безнадежную задолженность?

В общем случае компания в текущем периоде уже выпускает несколько видов продукции. Подчиняясь стратегическому плану компании, отдел маркетинга оценивает хозяйственный портфель и выдвигает прогнозы относительно жизнеспособности и объемов реализации того или иного вида продукции.

На объем реализации продукции влияют следующие факторы:

- макроэкономические показатели текущего и перспективного состояния страны (средний уровень заработной платы, темп роста производства продукции по отраслям, уровень безработицы и т. д.);
- долгосрочные тенденции продаж для различных товаров;
- ценовая политика, качество продукции, сервис;
- конкуренция;
- сезонные колебания;
- объем продаж предшествующих периодов;
- производственные мощности предприятия;
- относительная прибыльность продукции;
- масштаб рекламной кампании.

Выбор наиболее приемлемой из возможных ее вариантов стратегии осуществляется на основе анализа рынка, целей и состояния компании.

Прогноз спроса следует периодически корректировать как в ходе подготовки проекта, так и во время начального периода его эксплуатации. Это позволяет уменьшить разрыв между прогнозируемой и реальной ситуацией.

Основными методами прогнозирования объема продаж являются:

- метод экстраполяции (тренда);
- метод уровня потребления;
- корреляционно-регрессионные модели;
- оценочные суждения;
- экспериментирование на рынке.

Метод экстраполяции основан на анализе временных рядов, распространяет информацию на будущее, соотносит объем продаж с фактором времени, а не с причинно-следственными взаимосвязями.

Метод экстраполяции осуществляется по следующим этапам:

1) определяются формы тренда;
2) оцениваются его параметры.

При этом берутся наблюдения за 5 лет, производят сглаживание нетипичных колебаний (применяют метод скользящей средней).

При использовании *метода уровня потребления* оценивается уровень потребления на основе стандартных коэффициентов; метод применяется только для продукции конечного потребления (спрос на автомобили в расчете на семью, на 100 человек и т. д.).

Корреляционно-регрессионные модели - это прогноз, строящийся на основе изучения причинно-следственных взаимосвязей между спросом и различными факторами, действующими на него. Проблемы, с которыми сталкиваются при таком методе прогнозирования спроса, следующие:

1) корректное определение факторов;
2) получение информации за несколько периодов.

Метод оценочных суждений - метод экспертных оценок, при котором применяются: интервью, анкетирование, опросы потребителей, а затем на основе полученной агрегированной информации оцениваются факторы и спрос.

Метод экспериментирования на рынке предполагает наблюдение за поведением потребителя на уже существующем рынке.

Вся реализованная продукция может быть оплачена следующими видами платежей: предоплата, оплата по факту получения продукции и продажа товара в кредит, т. е. с временной отсрочкой платежа. Наилучшим вариантом прогнозирования характера оплаты продукции является совокупная работа по статистическому анализу опыта компании, сортировке всех существующих контрактов по признаку срока оплаты

продукции, оценке степени выполнения покупателями своих обязательств.

В целом к бюджету продаж предъявляются следующие требования:

- бюджет должен отражать, по крайней мере, месячный или квартальный объем продаж в натуральных и стоимостных показателях;
- бюджет составляется с учетом спроса на продукцию, с учетом географии продаж, категорий покупателей, сезонных факторов;
- бюджет включает в себя ожидаемый денежный поток от продаж, который в дальнейшем будет включен в доходную часть бюджета потоков денежных средств;
- в процессе прогнозирования денежных потоков от продаж необходимо учитывать коэффициенты инкассации, которые показывают, какая часть продукции оплачена в месяц отгрузки, в следующий месяц, безнадежный долг.

Одновременно с бюджетом продаж целесообразно составлять *бюджет коммерческих расходов*, хотя на блок-схеме составления основного бюджета он находится ближе к отчету о прибылях и убытках. Во-первых, бюджет коммерческих расходов непосредственно связан с бюджетом продаж; во-вторых, коммерческие расходы планируются теми же подразделениями.

Чтобы отдел маркетинга качественно выполнил свою работу по составлению бюджета продаж и коммерческих расходов, необходимо учитывать следующее:

- расчет коммерческих расходов должен соотноситься с объемом продаж;
- не следует ожидать повышения объема продаж, одновременно планируя снижение финансирования мероприятий по стимулированию сбыта;
- большинство затрат на сбыт планируется в процентном отношении к объему реализации; величина этого отношения зависит от стадии жизненного цикла товара;
- коммерческие расходы могут группироваться по многим критериям в зависимости от сегментации рынка;
- значительную часть затрат на сбыт составляют затраты на продвижение товара - это определяет приоритеты в управлении коммерческими расходами;
- в бюджет коммерческих расходов включают расходы по хранению, страхованию и складированию продукции.

Бюджет производства - это производственная программа, которая определяет запланированные номенклатуру и объем производства в

бюджетном периоде (в натуральных показателях). Он опирается на бюджет продаж, учитывает производственные мощности, увеличение или уменьшение запасов, а также величину внешних закупок.

Необходимый объем выпуска продукции определяется как планируемый объем продаж, плюс желаемый запас продукции на конец периода, минус запасы готовой продукции на начало периода. Сложным моментом является определение оптимального запаса продукции на конец периода. С одной стороны, большой запас продукции поможет отреагировать на непредвиденные скачки спроса и перебои с поставкой сырья, с другой стороны, деньги, вложенные в запасы, не приносят дохода.

Как правило, запас готовой продукции на конец периода выражают в процентах к продажам следующего периода. Эта величина должна учитывать погрешность прогноза объема продаж и историю отношений с покупателями.

Одновременно с бюджетом производства следует составлять *бюджет производственных запасов*. Он должен отражать планируемые уровни запасов сырья, материалов и готовой продукции. Бюджет подготавливается в стоимостном выражении и призван количественно представить опасения снабженцев предприятия относительно перебоев в поставках сырья, неточности прогноза продаж и др. Информация бюджета производственных запасов используется также при составлении прогнозного баланса и отчета о прибылях и убытках.

Бюджет прямых затрат на материалы - это количественное выражение планов относительно прямых затрат компании на использование и приобретение основных видов сырья и материалов.

Методика его составления исходит из следующего:

- все затраты подразделяются на прямые и косвенные;
- прямые затраты на сырье и материалы - затраты на сырье и материалы, из которых производится конечный продукт;
- бюджет прямых затрат на материалы составляется на основе производственного бюджета и бюджета продаж;
- объем закупок сырья и материалов рассчитывается как объем использования плюс запасы на конец периода и минус запасы на начало периода;
- бюджет прямых затрат на материалы составляется с учетом сроков и порядка погашения кредиторской задолженности на материалы.

В дополнение к бюджету прямых затрат на материалы составляют график оплаты приобретенных материалов.

Бюджет прямых затрат на оплату труда - это количественное выражение планов относительно затрат компании на оплату труда основного производственного персонала.

При подготовке бюджета прямых затрат на оплату труда учитывают:

- бюджет производства, данные о производительности труда и ставках оплаты труда основного производственного персонала;
- фиксированную и сдельную части оплаты труда.

Если на предприятии накопилась задолженность по оплате труда или существует вероятность того, что оно не сможет выплачивать заработную плату в установленные сроки, то дополнительно к бюджету прямых затрат на оплату труда составляется график погашения задолженности по заработной плате. Этот график составляется по тому же принципу, что и график оплаты приобретенных сырья и материалов.

Бюджет общепроизводственных расходов - это количественное выражение планов относительно всех затрат компании, связанных с производством продукции, за исключением прямых затрат на материалы и оплату труда.

Производственные накладные расходы включают в себя постоянную и переменную части. Постоянная часть (амортизация, текущий ремонт и т. д.) планируется в зависимости от реальных потребностей производства, а переменная часть использует подход, основанный на нормативах. Под нормативом понимается сумма затрат на единицу базового показателя. Для оценки нормативов затрат используют различные базовые показатели. Расчет нормативов производится на основе данных предшествующих периодов с возможными корректировками на инфляцию и некоторые конъюнктурные факторы.

Бюджет управленческих расходов - плановый документ, в котором приведены расходы на мероприятия, непосредственно не связанные с производством и сбытом продукции.

К управленческим расходам относят затраты на содержание отдела кадров, отдела АСУ, отопление и освещение помещений непроизводственного назначения, услуги связи, налоги, проценты по полученным кредитам и т. д. Большинство управленческих расходов носит постоянный характер, переменная их часть планируется с помощью норматива, в котором роль базового показателя, как правило, играет объем проданных товаров (в натуральном или денежном выражении).

Составив описанные выше предварительные бюджеты, можно приступать к формированию основного финансового бюджета, которое начинается с подготовки прогнозного отчета о прибылях и убытках компании.

Прогнозный отчет о прибылях и убытках - это форма финансовой отчетности, составленная до начала планового периода, которая отражает результаты планируемой деятельности. Прогнозный отчет о прибылях и убытках составляется для того, чтобы определить и учесть выплату налога на прибыль в оттоке денежных средств в бюджете последних.

Прогнозный отчет о прибылях и убытках составляется на основе данных, содержащихся в бюджетах продаж, себестоимости реализованной продукции и текущих расходов. При этом добавляется информация о прочих прибылях, расходах и величине налога на прибыль.

Наиболее ответственным этапом здесь является оценка себестоимости. Для того чтобы сделать процесс оценки себестоимости адекватным процессу оперативного финансового планирования, необходимо построить модель себестоимости, с помощью которой происходит автоматический пересчет себестоимости в зависимости от изменения факторов потребления ресурсов и цен. Вся совокупность потребляемых предприятием ресурсов представляется в виде стандартного набора, который может расширяться в зависимости от планов освоения предприятием новых видов продукции. Для каждого вида ресурса устанавливается расходный коэффициент, который определяет потребление данного вида ресурсов каждым продуктом. Помимо этого, определяется цена каждого ресурса.

Модель оценки себестоимости зависит от избранного метода ее калькулирования. При составлении бюджета себестоимости многое зависит от варианта калькулирования себестоимости и существующей на данном предприятии системы управленческого учета.

Плановый отчет о прибылях и убытках содержит в сжатой форме прогноз всех прибыльных операций предприятия и тем самым позволяет менеджерам проследить влияние индивидуальных смет на годовую смету прибылей. Если сметная чистая прибыль необычно мала по сравнению с объемом продаж или собственным капиталом, необходимы дополнительный анализ всех составляющих сметы и ее пересмотр.

Следующим шагом - одним из самых важных и сложных в бюджетировании - является составление бюджета денежных средств.

Бюджет денежных средств - плановый документ, отражающий будущие платежи и поступление денег. Приход классифицируется по источнику поступления средств, а расход - по направлениям использования. Ожидаемое сальдо денежных средств на конец периода сравнивается с минимальной суммой денежных средств, которая должна постоянно поддерживаться (размеры минимальной суммы определяются

менеджерами предприятия). Разность представляет собой либо неизрасходованный излишек денег, либо недостаток денежных средств.

Минимальная денежная сумма представляет собой своего рода буфер, который позволяет спасти положение при ошибках в управлении движением наличных средств и в случае непредвиденных обстоятельств. Эта минимальная сумма денежных средств не является фиксированной. Как правило, она будет несколько больше в течение периодов высокой деловой активности, чем во время спада. Кроме того, для повышения эффективности управления денежными средствами значительная часть указанной суммы может находиться на депозитных счетах.

Бюджет денежных средств составляют отдельно по трем видам деятельности: основной, инвестиционной и финансовой. Такое разделение очень удобно и наглядно представляет денежные потоки.

Данные по бюджету продаж, различным бюджетам производственных и текущих расходов, а также по бюджету капитальных затрат отражаются в бюджете денежных средств. Во внимание также должны быть приняты выплаты дивидендов, планы финансирования за счет собственных средств или долгосрочных кредитов, а также другие проекты, требующие денежных расходов.

На заключительном этапе процесса бюджетирования составляется прогнозный баланс.

Прогнозный баланс - форма финансовой отчетности, которая содержит информацию о будущем состоянии предприятия на конец прогнозируемого периода.

Прогнозный баланс помогает вскрыть отдельные неблагоприятные финансовые проблемы, решением которых руководство заниматься не планировало (например, снижение ликвидности предприятия). Прогнозный баланс позволяет выполнять расчеты различных финансовых показателей. Наконец, прогнозный баланс служит в качестве средства контроля всех остальных бюджетов на предстоящий период - действительно, если все бюджеты составлены методически правильно, баланс должен «сойтись», т. е. сумма активов должна равняться сумме обязательств предприятия и его собственного капитала.

Помимо этого выделяют бюджеты текущих и капитальных затрат. Последние предусматривают как расчет потребности в оборотных, так и в основных средствах.

Сметное планирование лежит в основе оценки потребности в оборотных средствах для целей эффективного управления финансами предприятия и финансовыми потоками, а также снижения потенциальных налоговых издержек.

При сметном планировании потребности в оборотных средствах используются следующие методы:

- нормативный;
- расчетно-аналитический;
- балансовый;
- метод оптимизации;
- метод моделирования.

Сущностью *нормативного метода* оценки потребности в оборотных средствах является расчет объемов затрат и потребности в ресурсах путем умножения норм расхода ресурсов на планируемый объем экономического показателя (реализации, выпуска продукции, объема услуг).

Сущность *расчетно-аналитического метода* оценки потребности в оборотных средствах заключается в расчете объемов затрат и потребности в ресурсах путем умножения средних затрат на индекс их изменения в плановом периоде.

Сущность *балансового метода* оценки потребности в оборотных средствах - это увязка объемов затрат и источников расширения ресурсов (доходов). Балансовый метод используется обычно на стабильно работающих предприятиях. Согласно данному методу

Потребность в элементе оборотных средств = Выручка х Доля этого элемента оборотных средств в выручке х Соотношение между индексным изменением этого элемента оборотных средств и индексным изменением выручки.

Для стабильно работающих предприятий возможно также применение опытно-статистического метода оценки потребности в оборотных средствах, который позволяет проанализировать имеющийся оборотный капитал, исключив ненужные элементы и добавив недостающие.

Сущностью *методов оптимизации* при оценке потребностей в оборотном капитале является многовариантность. Из нескольких смет выбирается наилучшая с точки зрения минимума затрат или максимума получаемого эффекта (результата).

Сущность *метода моделирования* основана на факторном анализе функциональных связей между различными элементами процесса производства, например моделировании зависимости оборотных средств от объемов реализации продукции.

При определении потребности в оборотных средствах на основе трендового анализа, т. е. выявления тенденции прошлого, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей периода, устанавливают требуемые для данного предприятия периоды оборачиваемости

разных элементов оборотных средств на основе показателей частного оборота, а затем осуществляют нормирование.

При нормировании потребности в производственных запасах материалов как одного из элементов оборотных средств руководствуются следующим вариантом вышеприведенной формулы:

Потребность в производственных запасах материалов = Расход производственных запасов материалов за нормируемый период х Норма производственных запасов материалов в днях/ Продолжительность планового периода в днях.

Норма по всем материалам в днях рассчитывается как средневзвешенная величина. Норма по каждому материалу включает в себя время пребывания материала в пути, время на его разгрузку и сортировку, на подготовку к производству, пребывание в виде гарантийного запаса.

При нормировании потребности в заделах незавершенного производства как одного из элементов оборотных средств руководствуются следующим вариантом вышеприведенной формулы:

Потребность в заделах незавершенного производства = (Единовременные затраты при запуске изделия + Последующие затраты при его изготовлении за нормируемый период) х Норма по заделам незавершенного производства в днях : : Продолжительность планового периода в днях.

Норма по заделам незавершенного производства в днях = Коэффициент нарастания затрат х Средневзвешенная продолжительность производственного цикла в днях по всем изделиям.

По каждому изделию продолжительность производственного цикла в днях складывается из времени непосредственного процесса обработки, времени транспортировки и ее ожидания, времени пребывания изделия между операциями и цехами из-за различных ритмов работы оборудования и времени пребывания изделия в виде гарантийного запаса.

Коэффициент нарастания затрат при их равномерном нарастании = = (Единовременные затраты при запуске изделия + 0,5 х Последующие затраты при изготовлении изделия за нормируемый период) : : (Единовременные затраты при запуске изделия + Последующие затраты при его изготовлении за нормируемый период).

При нормировании потребности в запасах готовой продукции как одного из элементов оборотных средств руководствуются следующим вариантом вышеприведенной формулы:

Потребность в запасах готовой продукции = Выпуск готовой продукции за нормируемый период х Средневзвешенная норма по всем изделиям в днях : : Продолжительность планового периода в днях.

При этом норма по каждому изделию в днях определяется как сумма дней, необходимых на подбор отдельных видов и марок изделия, комплектование транспортных партий, упаковку, погрузку, транспортировку, на пребывание изделия в виде страхового запаса.

Оценка исполнения бюджетов строится на анализе отклонений, или «план-факт»-анализе, при котором учитываются не только отклонения в общем по всему бюджету и отдельным его видам, но и по факторам, ставшим причинами отклонений по каждому отдельному подразделению в рамках разных видов бюджетов, особенно в части бюджетов расходов. В таком случае анализ отклонений фактических показателей от бюджетных проводится в полном соответствии с методами факторного анализа.

При оценке исполнения бюджетов производят расчет отклонения фактических показателей от показателей, предусмотренных разными видами бюджетов. Затем изучают факторы, повлекшие эти отклонения, то есть их причины, и находят виновников негативных отклонений. Схема простого анализа отклонений представлена на рис. 10.2.

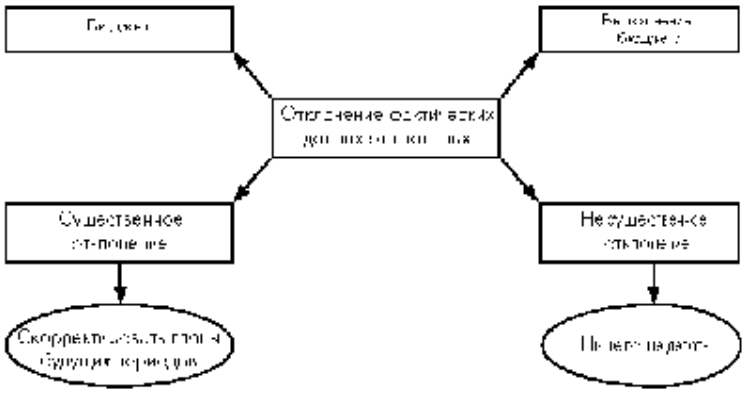


Рис. 10.2. Схема простого анализа отклонений, ориентированного на корректировку последующих планов

Простой анализ отклонений производится в соответствии со схемой. Суть подхода состоит в том, что система контролирует состояние выполнения бюджета путем сопоставления бюджетных показателей и их фактических значений. Если отклонение носит существенный характер, то финансовый менеджер принимает решение о необходимости вносить соответствующие коррективы в бюджет последующего периода. В противном случае никакие корректирующие действия не производятся.

В этой связи важным становится вопрос о существенности издержек. Представляется, что в качестве критерия для определения значительности издержек следует использовать конечные итоговые бюджетные показатели, например величину суммарного денежного потока. Имея соответствующую компьютерную программу, финансовый менеджер рассчитывает последствия конкретного отклонения фактических показателей от плановых значений на величину суммарного денежного потока. На основании отклонения фактического суммарного денежного потока от планового значения делается вывод о необходимости производить корректировку плана следующего периода.

Анализ отклонений, ориентированный на последующие управленческие решения, предполагает более детальный факторный анализ влияния различных отклонений параметров бизнеса на денежный поток. По существу, производится декомпозиция влияния всех вместе взятых отклонений на величину итогового денежного потока. Технология проведения такого контроля выглядит следующим образом.

Шаг 1. Установление всех факторов, которые влияют на величину денежного потока.

Шаг 2. Определение суммарного отклонения денежного потока от бюджетного значения.

Шаг 3. Определение отклонения годового денежного потока в результате отклонения каждого отдельного фактора.

Шаг 4. Составление таблицы приоритетов влияния, которая располагает все факторы по порядку начиная с более значимых.

Шаг 5. Формулирование окончательных выводов и рекомендаций в части управленческих решений, направленных на выполнение бюджета.

Анализ отклонений в условиях неопределенности рассматривает несколько другую схему принятия решений в отношении существенности отклонений. Согласно этой схеме все параметры бизнеса (цены, объемы, расходные коэффициенты и т. д.) признаются по своей сути неопределенными значениями и задаются не в виде отдельных чисел, а в виде интервалов неопределенности.

Неопределенность в отношении параметров бизнеса порождает неопределенность результирующего годового денежного потока и/или прибыли, если последняя также является предметом анализа. Оценить неопределенность денежного потока можно с помощью имитационного моделирования. Для этого следует воспользоваться какой-либо стандартной программой, например Crystal Ball. Данная программа позволяет производить многократное статистическое моделирование всего множества неопределенных параметров бизнеса (в соответствии с заданными

интервалами неопределенности) и построить интервал неопределенности для годового денежного потока или прибыли.

При оценке исполнения бюджетов необходимы такие понятия, как жесткие и гибкие бюджеты (с целью элиминирования влияния фактора изменения объемов деятельности предприятия, то есть объемов производства и продаж). Системы бюджетов, рассчитанные на разные объемы продаж, называются гибкими бюджетами. Ориентировочно гибкие бюджеты составляют через каждые 5% увеличения или уменьшения объема продаж. Считается, что бюджет составлен хорошо и выполнение его удовлетворительно, если фактическое отклонение от планового бюджета составляет не более 5%. При оценке бюджетов надо учитывать, что часть расходов постоянна, а часть - переменна. Переменную часть расходов при анализе надо корректировать на фактический объем продаж, а постоянную - оставлять неизменной.

Исполнение бюджетов затрат оценивают по видам этих затрат, для чего их группируют определенным образом. При оценке прямых расходов на оплату труда измеряют воздействие факторов изменения норм, цен и замены материалов. При оценке прямых расходов на оплату труда рабочих-сдельщиков измеряют влияние факторов изменения времени работы и ставки оплаты труда. Исполнение бюджета накладных расходов анализируют по видам этих расходов.

Составление любого бюджета должно заканчиваться анализом финансового состояния, прогнозируемого на следующий период, на основе бюджетов активов и пассивов и прибылей и убытков. Если по итогам такого анализа на основе бюджетов финансовое состояние не будет удовлетворять нормальным показателям, то производится корректировка бюджетов на основе полученных в результате анализа данных.

Контроль выполнения бюджета производится следующим образом. Если фактическое значение результирующего параметра попало в интервал неопределенности, полученный в результате имитационного моделирования, то выполнение бюджета считается успешным. В противном случае необходимо произвести дополнительный анализ, направленный на уменьшение неопределенности параметров бизнеса. Это в свою очередь вызовет необходимость принятия соответствующих управленческих решений. Не исключено, что финансовый менеджер примет решение использовать второй подход к контролю бюджета.

Стратегический подход к анализу отклонений базируется на убеждении, что оценка результатов деятельности предприятия, в частности выполнения бюджета, должна осуществляться с учетом стратегии, которой следует предприятие. Данный подход не предполагает какую-

либо вычислительную технологию контроля. Он устанавливает отправную точку процедуры контроля бюджета. Другими словами, проанализировав стратегию предприятия, финансовый менеджер выбирает соответствующую этой стратегии вычислительную процедуру контроля. Стратегия предприятия может рассматриваться в двух измерениях:

- ориентиры стратегической направленности (расширение, поддержание достигнутого уровня и использование достижений);
- стратегическое позиционирование поддержания конкурентных преимуществ (низкие затраты и дифференциация продукции).

Система контроля выполнения бюджета является важнейшим элементом управления для предприятия, которое ориентируется на стратегию использования достижений (поддержания достигнутого уровня) при стратегическом позиционировании конкурентных преимуществ в направлении лидерства по издержкам. В такой ситуации предприятие вынуждено «считать каждый копейку» своих издержек и поступлений, детально выясняя причину отклонения от ранее спланированных сценариев. Отражением этого стремления является метод контроля бюджета, сфокусированный на управленческие решения (второй подход в рамках используемой классификации).

С другой стороны, предприятию, ориентированному на расширение и, следовательно, диверсификацию продукции, вряд ли следует рекомендовать детализированную систему контроля издержек, использующую факторный анализ. Здесь более показано построение бюджета предприятия в рамках базовой технологии, но с агрегированными показателями, и проведение контроля выполнения бюджета по простейшей схеме анализа отклонений. Следует подчеркнуть перспективность использования в данном случае третьего подхода, который базируется на представлении параметров бизнеса с помощью интервалов неопределенности. Интервальный метод контроля бюджета достаточно прост, поскольку работает в рамках дуальной схемы: если результирующий параметр попал в интервал, то это «хорошо», если нет - бюджет считается не выполненным. При этом не следует бояться сложностей, связанных с имитационным моделированием бюджета. При наличии программы типа Crystal Ball исчезают методические сложности проведения моделирования, остается только обосновать интервалы неопределенности параметров бизнеса.

Системы бюджетирования на российских предприятиях достаточно типичны. Это совокупность различных форм отчетов, подготовленных в разные периоды по требованию руководства. Системность в процессах и формах практически отсутствует. Порой отчеты дублируют друг

друга, порядок работы сложен и непонятен для пользователей. Для участников бюджетного процесса важно однозначное понимание формирования показателей и процедур. Для этого необходимо, чтобы бюджеты были интегрированы с другими системами предприятия.

Бюджет - это нечто-то обособленное, его необходимо рассматривать как детальный план действий по достижению стратегических целей компании. Для достижения этого условия необходимо, чтобы руководство предприятия четко представляло стратегию развития. Участники бюджетного процесса должны точно понимать стратегию компании как ориентир при формировании бюджетов. Для привязки бюджета к стратегии необходимо выразить стратегию в определенных показателях, выполнение которых необходимо контролировать.

Отсутствие привязки бюджетов к стратегии компании значительно снижает ценность бюджетов и частично сводит бюджетирование к планированию. Между стратегическими планами и бюджетом должно быть взаимное влияние. Составляя бюджеты на год, мы ориентируемся на цели, обозначенные в стратегии компании, в то же время производятся точные расчеты, результаты которых могут продемонстрировать невозможность выполнения стратегии. В этом случае данные сигналы должны быть использованы при корректировке стратегии. Другими словами, в процессе бюджетирования происходит проверка стратегии, то есть постоянный анализ ситуации.

Перед руководством компании стоят цели, которых необходимо достичь. Бюджетирование является инструментом для достижения этих целей, поэтому менеджерам предприятия важно не столько запланировать свою деятельность, сколько достичь поставленных показателей. Для этого важным свойством системы является ее способность реагировать на изменение условий функционирования предприятия.

Процесс регулирования состоит из двух частей:

- анализ ситуации;
- внесение корректировок в бюджеты.

В данном процессе ключевым фактором является время предоставления информации об отклонениях от плана. Оперативный анализ имеет ценность только при условии, что по его результатам можно влиять на ситуацию. Если менеджер узнает об отклонениях от бюджетных показателей после завершения периода, то изменить что-либо в прошлом он не в силах. Такие результативные показатели можно использовать только при планировании на следующие периоды. В связи с этим необходимо, чтобы информация по выполнению бюджета поступала оперативно.

С процессом бюджетирования тесно связана проблема разделения на центры ответственности. Понятие «ответственность», а следовательно, и «центры ответственности» являются ключевыми элементами бюджетирования, соблюдение которых помогает достичь поставленных целей.

Отсутствие адресности в бюджете сводит на нет все другие усилия по составлению бюджетов. Данное условие трудно реализуется на практике. Бюджеты создают ограничения в свободе при принятии решений. С одной стороны, это положительно влияет на процесс функционирования предприятия, с другой - снижает инициативность работников.

Необходимо найти компромисс между двумя крайностями, а именно между полной свободой и жестким ограничением. Важно осознать, что для достижения желаемого эффекта назначить ответственного недостаточно — сотрудник должен иметь влияние на свою сферу ответственности.

Параметры работы того или иного отдела определяются в бюджетах, но эти условия должны быть детализированы до необходимого уровня. Параметры должны минимально ограничивать руководителя при принятии текущих решений. Без делегирования полномочий требовать чего-либо от сотрудников бессмысленно. При составлении бюджета должны быть определены ответственные лица за каждое поступление, отток, использование ресурсов. Для реализации данного условия необходимо обратиться к понятию «центр ответственности».

Предприятие представляет собой совокупность центров ответственности. Центр ответственности - это организационная единица предприятия, выполняющая определенную работу. Низший уровень такого центра ответственности - сотрудник предприятия. Каждый сотрудник должен выполнять определенную работу, за которую он несет ответственность. Отдел - центр ответственности более высокого порядка. Обычно в его состав входит более одного сотрудника, среди которых есть ответственный за результаты работы отдела. Работа центра ответственности оценивается по двум основным критериям:

- он должен выполнять именно ту работу, которая закреплена за ним;
- работа должна быть эффективной, т. е. отношение «выходящего» продукта к «входящим» ресурсам должно быть максимальным.

Можно выделить несколько центров ответственности:

- центры доходов;
- центры расходов, в том числе производственные;
- административные, исследовательские, коммерческие, центры прибыли;
- бизнес-единицы и т. д.

При формировании системы стимулирования необходимо определить факторы, влияющие на бюджетные показатели, и стимулировать их выполнение непосредственными исполнителями, а ответственных за выполнение бюджета необходимо стимулировать в части реалистичного планирования.

Показатели бюджетов должны быть ранжированы в зависимости от уровня пользователя, а отчетность - проста для восприятия. Нагруженные цифрами и всевозможными показателями отчеты не воспринимаются пользователями.

Для оптимального планирования процессов существуют методики сетевого планирования. В 1956 г. М. Уолкер из фирмы «Дюпон» разработал метод описания проектов. Этот метод использовался при планировании графиков комплексов работ. Метод получил название «метод критического пути» *(Critical Path Method)*. Параллельно с М. Уолкером в 1958 г. консалтинговая фирма «Буз, Аллен энд Гамильтон» разработала метод анализа и оценки (пересмотра) программ PERT *(Program Evaluation and Review Technique)*.

Сегодня на российском рынке представлены следующие программы проектного планирования:

- MS Project (разработчик - Microsoft);
- Time Line (разработчик - Time Line Solutions);
- SureTrak Project Manager (разработчик - Primavera Inc.; представитель в России - ПМ СОФТ);
- Primavera Project Planner (разработчик - Primavera Inc., wwwprimavera.com; представитель в России - ПМ СОФТ, www.primavera.msk.ru);
- Open Plan (разработчик - Welcom Software Technology, www.wst.com; представитель в России - A-Project Technologies, в настоящее время - Департамент управления проектами холдинга «Ланит», www.projectmanagement.ru);
- Spider Project (разработчик/представитель в России - компания «Технологии управления "Спайдер"», www.spiderproject.ru).

Процесс бюджетирования в компании должен давать менеджерам возможность реагировать на изменение внешних условий. Для этого необходимо разработать систему анализа выполнения бюджетов и систему корректировок.

Система корректировки бюджетов должна предусматривать быстрое реагирование на изменение ситуации, причем анализ выполнения бюджета должен сигнализировать об отклонениях бюджета в момент, когда имеется возможность повлиять на ситуацию, иначе ценность оперативного анализа сводится к нулю.

На уменьшение времени составления бюджета влияют формализация процесса и его организация. Все действия по составлению бюджетов должны быть ясными и понятными для участников процесса, иначе разработка бюджета каждый раз будет требовать от менеджеров уникальных решений.

Чем более формализован процесс, тем меньше ресурсов необходимо для его организации. Например, более глубокая формализация процесса позволит максимально автоматизировать его.

На российском рынке существуют программные продукты для автоматизации процесса бюджетирования; хотя рынок систем бюджетирования сравнительно молод, на нем уже работает достаточное число серьезных компаний, предоставляющих специализированные продукты.

Кроме компаний, предоставляющих специализированные программные продукты, на рынке России работают такие фирмы, как SAP (программный продукт R3) и Oracle. Многие компании автоматизируют бюджетный процесс в Excel или Access. В табл. 10.1 приведены основные программные продукты для автоматизации процесса бюджетирования на предприятии.

Таблица 10.1

Основные программные продукты для автоматизации процесса бюджетирования на предприятии.

Компания	Названия продуктов
Adaytum	Adaytume. Planning
Comshare	Comshare MPC
Epicor Software	Active P anner
Hyperion	Hyperion Pillar
ИНЭК	Компьютерная технология бюджетирования
Интапев	Интапев: Бюджетное управление
Интерсофт Лаб	Контур Корпорация. Бюджет
СофтПром	Business Builder Application

Выбор в пользу той или иной программы обусловлен многими факторами. Самое главное - оценить готовность компании к автоматизации бюджетного процесса. Автоматизация же возможна только при формализации.

Программный продукт должен в первую очередь соответствовать требованиям к самой системе бюджетирования.

Необходимо предъявлять и некоторые другие требования к программе:

- пользователи должны работать с одной базой данных. Особенно это важно для предприятий, где в процессе бюджетирования участвует много пользователей;
- она должна быть достаточно гибкой для внесения изменений, необходимо, чтобы она соответствовала хозяйственным процессам, а не наоборот;
- она должна быть максимально простой для пользователя; с программой должны уметь работать сотрудники с максимально низкой квалификацией. Это требование обусловлено существующим дефицитом кадров;
- автоматизация должна удешевлять процесс различными путями;
- она должна обладать широкими возможностями ограничения доступа различных пользователей к информации и изменениям параметров самой программы.

Многие системы бюджетирования не учитывают тот факт, что составление бюджета - довольно сложный процесс. Для того чтобы обратить стратегию компании в оперативные планы, системы должны удовлетворять большому количеству требований.

1. Взаимозависимость подразделений.

Во-первых, система должна охватывать всю организацию в целом и обеспечивать поддержку информационной зависимости подразделений. Например, производственная фирма обычно начинает бюджетный цикл с составления бюджета продаж: какие товары будут проданы и по какой цене. Эта информация управляет планированием производства и маркетинга, что в свою очередь определяет бюджет прямых затрат на материалы и бюджет коммерческих расходов.

Процесс бюджетирования необходимо выполнять в логической последовательности. Одни составители бюджета, ответственные за определенные аспекты планирования, будут влиять на решения других и так далее по всей организации до тех пор, пока оперативный бюджет не будет составлен.

2. Различные варианты развития предприятия.

Во-вторых, возможно, каждому отделу потребуется производить планирование на разных уровнях компании и с учетом различных вариантов ее развития. Например, продажи могут быть представлены в бюджете с учетом территориальных особенностей и типа потребителя, финансовое планирование производства может осуществляться как по видам продукции, так и вплоть до каждого станка, в то время как издержки могут планироваться по подразделениям компании.

3. Различные временные рамки.

В-третьих, часто оказывается невозможным составление финансового плана для каждого департамента по одной и той же сетке времени. Например, бюджетирование объема продаж и издержек может производиться на ежемесячной основе, а отслеживание фактических результатов - один раз в неделю. Производственный процесс может планироваться на основе скользящих прогнозов, в то время как составление балансового отчета, возможно, будет необходимо не более чем раз в квартал.

4. Многообразие пользователей.

В процесс бюджетирования вовлечено много разных пользователей, и все они имеют свои требования к системе:

- составителям бюджета необходим доступ к стратегическому плану компании и механизмам планирования заработной платы, активов, а также доходов и расходов организации;
- руководителям, непосредственно следящим за процессом разработки бюджета, необходимо всегда быть в курсе того, не внес ли кто-нибудь из исполнителей каких-либо изменений в предписанный ему бюджет. Кроме того, они должны задавать целевые параметры, выполнять сложнейшие распределения средств, вырабатывать и обеспечивать исполнение новых версий бюджета, а также производить многоуровневую, мультивалютную консолидацию;
- администраторам необходимы простые, интуитивно понятные механизмы для создания и поддержания сложных бизнес-моделей, отражающих работу организации; им нужны мощные средства защиты для обеспечения контроля доступа и работы пользователей с моделью. Кроме того, они должны иметь возможности интеграции данных с существующими информационными системами для последующего сбора фактических данных о выполнении плана;
- коммерческим директорам и руководителям компаний необходимы отчеты и возможности для анализа, сфокусированные на тех аспектах бюджетирования, которые идут вразрез с направлением стратегического развития организации, а также тех, где возникают недопустимые тенденции и значительные отклонения от плана. Кроме того, они должны иметь возможность анализа каждого конкретного случая для выяснения причин отклонений, а также возможность обратной связи с соответствующим исполнителем бюджета.

В рамках постановки системы бюджетного планирования необходимо решать задачу автоматизации в масштабе организации в целом, а не отдельных служб. Трудоемкость обработки детализированной информации по центрам затрат огромна, вручную такую информацию обрабо-

тать сложно. Для экономистов цехов, филиалов, складов, магазинов работа в системе бюджетного планирования - большая дополнительная нагрузка даже в том случае, если сбор плановой и фактической информации происходит раз в месяц. Если же принять решение о сборе информации раз в неделю, то подразделения физически не успеют обработать и представить всю информацию в планово-экономическую службу, которая, в свою очередь, не успеет обобщить данные по предприятию. Поэтому работу в системе бюджетного планирования не менее целесообразно автоматизировать, чем бухгалтерскую.

Таким образом, основная цель бюджетирования состоит в повышении результативности работы предприятия. Бюджетирование помогает в условиях неопределенности принимать правильные управленческие решения.

Система бюджетирования представляет собой целостную систему и является эффективным инструментом управления, помогающим принимать эффективные решения.

Контрольные вопросы

1. Что понимают под бюджетированием?
2. Как связаны процессы финансового анализа и бюджетирования? Каким образом в процессе бюджетирования используются результаты анализа отчетности?
3. Как результаты анализа бухгалтерской отчетности могут повысить качество бюджетирования?
4. Что представляет собой система бюджетов? Дайте краткую характеристику основных бюджетов.
5. Как проводится анализ отклонений? Какие отклонения от бюджета могут считаться приемлемыми?
6. Какие основные причины могут повлиять на отклонение бюджетного объема продаж от фактического?
7. Как построить бюджет доходов и расходов? Использование результатов анализа доходов и расходов.
8. Как формируется бюджет движения денежных средств? Как используются результаты анализа денежных потоков?
9. Как построить прогнозный баланс? Как используются результаты анализа баланса, доходов и расходов и денежных потоков?
10. Каковы требования к программным продуктам по бюджетированию?
11. Какие основные компьютерные программы по бюджетированию вам известны?

11 ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ ПРОГРАММ ДЛЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

На современном этапе развития рыночной экономики полноценная и оперативно выполняемая аналитическая обработка учетной и иной экономической информации немыслима без применения средств вычислительной техники.

Автоматизация учета создала достаточно прочный фундамент для ее последующего развития в практике аналитических исследований, поскольку любой вид аналитической работы опирается на информационную базу, основу которой составляют прежде всего данные бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

Внедрение в практику управления интерактивных технологий и переход к распределенной обработке данных сделали возможным качественный скачок в организации автоматизированных систем управления (АСУ), в том числе и систем экономического анализа. Современный этап развития средств и программ автоматизированной обработки информации связан с внедрением в практику управления хозяйствующими субъектами персональных компьютеров (ПК). Отличительными особенностями ПК по сравнению с вычислительными машинами, использовавшимися ранее, являются их малые размеры, повышенная надежность, простота изменения конфигурации и особенно развитые диалоговые функции. Это позволило организовать проведение учетной и аналитической работы на индивидуальном рабочем месте без помощи программиста. Открывшиеся новые возможности обработки информации, связанные с внедрением и использованием в процессе управления деятельностью хозяйствующих субъектов компьютерной техники, стимулировали разработку и создание новых программных средств, что су-

щественно повысило интерес конечных пользователей, прежде всего работников бухгалтерии, к практическому применению ПК и соответствующих компьютерных программ.

Активное внедрение компьютерных технологий в практику бухгалтерской работы требовало разработки новых подходов и обоснований проектных решений по созданию соответствующих программных продуктов, создания целостной научно обоснованной концепции моделирования бухгалтерского учета при проектировании соответствующего программного обеспечения, основанной на обобщении накопленного опыта построения программных систем с позиций современных информационных технологий.

Исследование развития программного обеспечения АСУ (ПО АСУ), в том числе программных продуктов по бухгалтерскому учету и экономическому анализу хозяйственной деятельности предприятия, позволяет осуществить периодизацию развития средств и программ автоматизированной обработки экономической информации. Система периодизации отражает последовательное расширение функциональных возможностей отечественного ПО АСУ, средств коммуникации и других компонентов информационных технологий. Так, можно выделить восемь основных этапов развития средств механизации и автоматизации управления деятельностью хозяйствующих субъектов, а именно:

- этап первоначальной механизации отдельных экономических вычислений и расчетов, связанный с внедрением первых счетных машин в практику учетно-аналитической работы (конец XIX в. - начало 20-х гг. XX в.);
- этап внедрения клавишных и перфорационных вычислительных машин (КВМ и ПВМ) для ведения механизированного учета и простейших аналитических расчетов на промышленных предприятиях России (середина 1920-х - довоенные и военные годы (середина 1940-х гг.));
- этап внедрения и использования разнообразных вычислительных установок (бухгалтерских, фактурных, номенклатурно-адресовальных машин), в том числе машин с автоматическим вводом исходных данных или счетно-перфорационные машин, для механизации различных стадий учетного процесса, главным образом на крупных предприятиях (середина 1940-х - конец 1950-х гг.);
- этап производства и внедрения в целях механизации учетно-статистических и вычислительных работ универсальных и специализированных электронных счетных (цифровых) машин - этап начала автоматизации учетной работы на предприятиях страны,

перехода от механизации учетной работы к ее автоматизированной обработке (конец 1950-х - середина 1970-х гг.);

- этап широкого внедрение и развития АСУ (середина 1970-х - конец 1980-х гг.);
- этап внедрения в практику управления хозяйствующими субъектами персональных ЭВМ (ПЭВМ) - персональных компьютеров, начало этапа компьютеризации процесса управления, появления первых компьютерных программ по бухгалтерскому учету (конец 1980-х - начало 1990-х гг.);
- этап интеграции ПК на основе локальных вычислительных сетей (ЛВС), активного внедрения компьютерных технологий в практику, прежде всего, бухгалтерской работы, отказ от распределенной обработки данных в пользу их централизованной обработки (середина - конец 1990-х гг.);
- этап появления и внедрения Интернета и интернет-технологий, создания многопользовательской среды и на этой основе возврата к централизованным технологиям обработки данных (конец 1990-х гг. по настоящее время).

Исследование вопросов развития методики экономического анализа и возможностей обработки экономической информации позволяет в качестве одной из основных характеристик современного этапа развития экономического анализа выделить все более широкое и активное внедрение и использование в практике аналитической работы средств и технологий ее автоматизации. Только теперь научно-технический прогресс позволяет разрабатывать программные продукты, обеспечивающие проведение экономического анализа в режиме реального времени с необходимой степенью детализации и комплексности.

Однако сложность решения проблем теоретического обоснования организации экономического анализа в компьютерной среде и разработки программного обеспечения автоматизированных систем экономического анализа (ПО АСЭА) предопределена не только широким спектром направлений хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей экономики, их форм собственности, но также и многообразием видов и задач самой аналитической работы, необходимой для эффективного управления предприятием в сложных и динамичных условиях рыночной экономики. На сегодняшний день, в силу приоритетности анализа финансового состояния и доходности деятельности хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики по сравнению с другими направлениями экономического анализа, наибольшее развитие по-

лучили программы, позволяющие оценить и проанализировать финансовое состояние хозяйствующего субъекта, а также достигнутые финансовые результаты хозяйственной деятельности. Эти два направления аналитических исследований составляют предметную область изучения финансового анализа.

Среди программных продуктов финансового анализа наибольшее развитие получили программы итогового и прогнозного финансового анализа. Так, в группе программ итогового финансового анализа наибольшее развитие и практическое применение получили программные продукты фирм «Инэк», «Интеллект-Сервис», компании «Про-Инвест ИТ», Долгопрудненского исследовательского центра (ДИЦ). К группе прогнозного финансового анализа можно отнести программные комплексы «Инэк-Аналитик» и «Инвестор» (фирма «Инэк»), программы Project Expert (компания «Про-Инвест ИТ»), а также программы инвестиционного проектирования фирмы «Альт-Инвест».

Несмотря на существующие функциональные особенности, программы «Инэк-Аналитик», «Инвестор», Project Expert, а также разработки фирмы «Альт-Инвест» позволяют осуществить разработку бизнес-планов и инвестиционных проектов, а также провести их оценку. С помощью этих программных продуктов возможны формирование прогнозной финансовой отчетности (бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств), а также расчет важнейших показателей экономической эффективности, таких как NPV и IRR, при различных уровнях рисков и схемах погашения кредитов.

Однако изначально основное внимание фирм - разработчиков ПО АСЭА было направлено на создание программ ретроспективного (итогового) анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта, проводимого на основе данных финансовой отчетности организации за несколько предшествующих отчетных периодов. Это объясняется прежде всего наличием достаточно хорошо разработанной как в зарубежной, так и в отечественной научной литературе методики расчета и анализа финансовых коэффициентов на основе данных финансовой отчетности, а также доступностью информационной базы проведения таких расчетов.

Вследствие этого именно данная группа компьютерных программ заняла на сегодняшний день главенствующее место на рынке ПО АСЭА. Среди них наибольшее развитие и распространение получили программы ретроспективного (итогового) анализа. К таким программным продуктам относятся программа Audit Expert компании «Про-Инвест ИТ», аналитические программы серии «Аналитик» - «Инэк-АФСП», «Инэк-

АДП», «Инэк-Аналитик»[1] - фирмы «Инэк», программа «Финансовый анализ» Долгопрудненского исследовательского центра, программа «Экспресс-анализ финансового состояния предприятия» компании «Альт-Инвест», программа «Экспресс-анализ» Центра информационных технологий «Телеком-Сервис».

Анализ финансового состояния деятельности хозяйствующего субъекта, проводимый на основе названных программных продуктов, включает в себя исследование широкого круга вопросов - в частности, ликвидности и платежеспособности предприятия, уровня его финансовой устойчивости, оборачиваемости и рентабельности, движения денежных средств и др. В ходе анализа для характеристики указанных аспектов финансового состояния применяются как абсолютные, так и относительные показатели. Относительные показатели, или финансовые коэффициенты, рассчитываются в виде отношений абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций. В качестве основного источника информации при расчете финансовых коэффициентов в аналитических компьютерных программах используются данные финансовой отчетности организации.

Так, разработчики программы Audit Expert определяют ее как аналитическую систему для диагностики, оценки и мониторинга финансового состояния предприятия. Действительно, эта программа позволяет менеджменту предприятия как осуществлять внутренний финансовый анализ, так и взглянуть на себя извне - с позиции бюджета, контролирующих ведомств, кредиторов и акционеров. Базовой информацией для проведения анализа служат финансовые отчеты предприятия: бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Для проведения углубленного анализа Audit Expert позволяет использовать дополнительную информацию: сведения о распределении прибыли, имуществе и задолженности, другие данные бухгалтерской и управленческой отчетности, содержание и формат таблиц ввода которых пользователь может определить самостоятельно.

В основу действия системы Audit Expert положено приведение бухгалтерской отчетности за ряд периодов к единому сопоставимому виду, соответствующему требованиям международных стандартов финансовой отчетности. Такой подход делает результаты работы системы понятными во всем мире и позволяет оценить на основании полученных данных финансовое состояние предприятия.

---

[1] В части, касающейся ретроспективного производственно-финансового анализа деятельности организации.

Audit Expert преобразует полученные данные бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках в аналитические таблицы.

Система позволяет провести переоценку статей активов и пассивов и перевести данные в более устойчивую валюту.

Реализация имеющейся в программе Audit Expert возможности корректировки показателей бухгалтерского баланса на основе индивидуально задаваемых коэффициентов переоценки представляет собой проведение переоценки согласно модели (методу) переоценки объектов бухгалтерского учета в текущую (рыночную) стоимость (*Current Value Accounting* - CVA или *Current Cost Accounting* - CCA). Однако в рамках рассматриваемой программы при применении общего индекса цен к пересчету активов и пассивов баланса с учетом изменения покупательной способности денежной единицы возможна корректировка показателей согласно модели (методу) оценки объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности *(General Purchasing Power* - GPP или *General Price Level* - GPL). Диапазон задаваемых коэффициентов переоценки достаточно широк (от 0 до 1000), что дает возможность учесть практически любые инфляционные и дефляционные изменения стоимостных оценок показателей финансовой отчетности.

Кроме того, в программе Audit Expert возможно представление аналитических таблиц с учетом проведенной переоценки в долларах США, что выполняется программой автоматически на основе справочника курса валют.

Таким образом, программа Audit Expert позволяет проводить гибкую корректировку показателей бухгалтерской отчетности предприятия с дальнейшей аналитической обработкой информации в рамках ретроспективного и перспективного анализа. Следует отметить, что проведение переоценки данных бухгалтерского баланса не является обязательным этапом обработки исходной информации в рамках рассматриваемой программы, что дает пользователю право выбора и принятия решения относительно целесообразности осуществления такой корректировки.

По данным аналитических таблиц осуществляется расчет стандартных финансовых коэффициентов, проводится оценка рисков потери ликвидности, банкротства, оценивается стоимость чистых активов и структура баланса, проводится анализ безубыточности и факторный анализ рентабельности собственного капитала.

В общем виде логическую структуру аналитической обработки информации в программе Audit Expert можно представить в виде взаимосвязанных, последовательно реализуемых этапов (рис. 11.1).

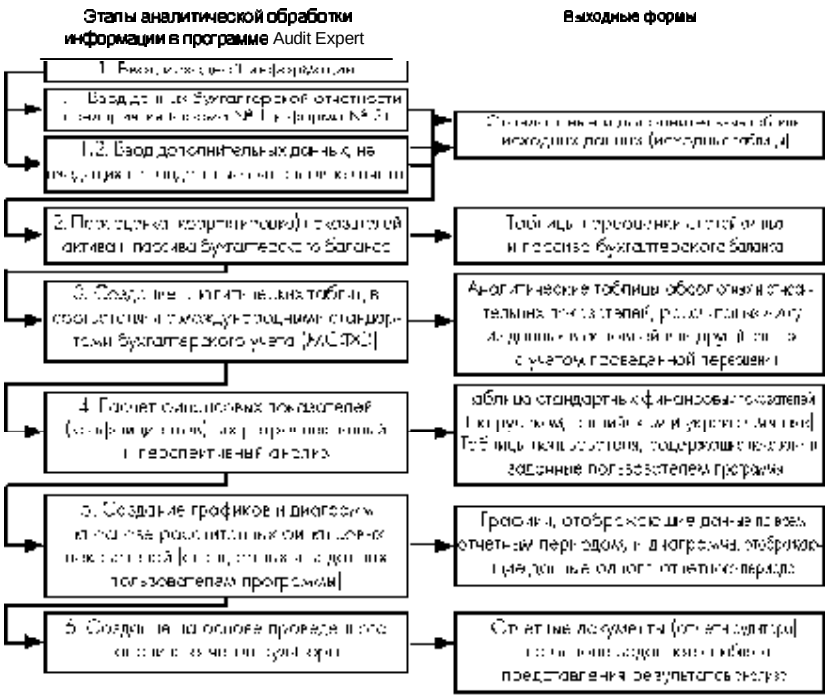


Рис. 11.1. Схема аналитической обработки информации в программе Audit Expert

Помимо решений стандартных задач, Audit Expert одновременно предоставляет возможность реализации собственных методик пользователя для решения широкого круга задач анализа, диагностики и мониторинга финансового состояния. Базируясь на данных аналитических таблиц, можно реализовать дополнительные методики оценки анализа финансовой деятельности предприятия. Пользователь может ввести расчетные формулы (шаблоны) интересующих его дополнительных аналитических показателей. Расчетные формулы составляются в непосредственном диалоге с системой и записываются, как и в Excel, в таблицах. Этот инструментарий позволяет при создании собственной методики использовать для анализа исходные данные любой структуры. При этом возможность импорта данных исходных и аналитических таблиц в редактируемый сценарий позволяет избавиться от рутинной работы ввода данных и использовать при конструировании собственных сценариев ввода и обработки финансовых данных ранее созданные.

Однако следует подчеркнуть, что реализация описанных функций Audit Expert предполагает высокий уровень подготовки пользователя в области финансового анализа.

Система Audit Expert позволяет на основании бухгалтерской отчетности построить прогноз финансовых показателей, т. е. рассчитать прогнозные данные финансовой отчетности, а также значения финансовых коэффициентов на ближайшие периоды. Используя функцию прогноза, можно оценить время, в течение которого финансовые показатели достигнут критических значений, если существующая тенденция сохранится.

С помощью специального приложения к профессиональной версии системы Audit Expert - Audit Integrator — возможно проведение сравнительного анализа. При этом можно воспользоваться базой данных финансовой отчетности крупнейших российских компаний в различных отраслях, представляемой на сайте компании «Про-Инвест ИТ». Компании, включенные в базу данных, отобраны на основании ежегодного рейтинга крупнейших компаний России «Эксперт-200», публикуемого журналом «Эксперт». Кроме того, включенный в систему Audit Expert специальный конвертор формата файла позволяет в целях сравнительного анализа воспользоваться содержащейся в открытом доступе на сайте ФКЦБ официальной бухгалтерской отчетностью большого числа организаций. Данные с указанного сайта объединяются с данными анализируемого предприятия, что дает возможность составить рейтинг организации в соответствии с выбранными пользователем критериями.

На основе данных, представленных в таблицах Audit Expert, можно автоматически получить как стандартные встроенные графики или диаграммы, так и подготовить дополнительные, отражающие состояние и динамику аналитических показателей.

По результатам проведенного анализа система позволяет автоматически получить ряд экспертных заключений о финансовом состоянии. Система Audit Expert снабжена генератором отчетов, позволяющим подготовить необходимые отчеты произвольной структуры, а также включить в них таблицы, графики, текстовую информацию и иллюстрации. Данные аналитического баланса, полученного в Audit Expert, могут экспортироваться в программу Project Expert и использоваться для описания исходного финансового состояния предприятия.

В настоящее время к наиболее широко представленным на рынке аналитическим программам относятся также программы серии «Аналитик» фирмы «Инэк». Они различаются спектром решаемых задач. Так, исходная программа «Инэк-АФСП» содержит минимальный набор расчетов. Вместе с тем программа «Инэк-АФСП» дает возможность рассчи-

тать широкий круг аналитических показателей, характеризующих ликвидность, финансовую устойчивость, оборачиваемость, рентабельность. Программа предназначена для анализа финансового состояния, мониторинга и сравнения предприятий и организаций различных видов деятельности. Является неоднократным победителем международных конкурсов программного обеспечения в области финансов и бизнеса.

Каждая последующая программа серии «Аналитик» наряду с новыми функциями включает в себя возможности предыдущей. Так, программа «Инэк-АДП»[1], помимо анализа финансового состояния, позволяет сделать расчет дополнительных показателей и провести, например, анализ структуры финансовых результатов, структуры выручки от продажи продукции, факторный анализ финансовых результатов, дать характеристику движению материальных запасов и готовой продукции, определить уровень безубыточности предприятия, измерить объем продаж на один рубль затрат. Следует подчеркнуть, что пользователь при этом не имеет возможности внести изменения в алгоритмы расчета тех или иных аналитических показателей или методики проведения того или иного анализа. Так, например, в факторном анализе прибыли в рассматриваемой программе выделены только два фактора: эффективность использования ресурсов и изменение цен на продукцию и ресурсы[2]. Представляется, что такой подход как по количеству выделенных факторов, так и по их качественным характеристикам, допускающим, например, объединение в одном факторе цены двух разнонаправленных по действию на результативный показатель факторов, не дает должной глубины анализа.

Программный комплекс «Инэк-Аналитик», включая полностью возможности программ «Инэк-АФСП» и «Инэк-АДП», дополнительно позволяет выполнить комплекс работ по планированию деятельности предприятия. На сегодняшний день существуют два основных варианта программного комплекса «Инэк-Аналитик»: собственно «Инэк-Аналитик», предназначенный для анализа и планирования деятельности предприятий и организаций, основным видом деятельности которых является производство продукции или оказание услуг, и «Инэк-Аналитик (Т)», предназначенный для анализа и планирования деятельности организаций, основным видом деятельности которых является оптовая и розничная торговля.

В целом использование программного комплекса «Инэк-Аналитик» дает возможность решить многие задачи анализа финансово-экономи-

---

АДП - анализ деятельности предприятия. [2] Формулировки названия факторов даны в версии программы «Инэк-АДП»

ческой деятельности предприятия в динамике за ряд периодов, разрабатывать бизнес-планы, планы финансового оздоровления, инвестиционные проекты. Следует отметить, что этот комплекс позволяет формировать и собственные методики финансового анализа, описывая алгоритмы расчета используемых в них показателей. При создании собственных методик анализа пользователю предоставляется возможность задействовать как исходные, так и аналитические показатели, рассчитанные с помощью программы. Существует также и возможность формирования собственных комментариев к созданным показателям. Разработка собственных методик анализа реализуется на основе доступного механизма выбора формул расчета показателей.

К преимуществам программного комплекса «Инэк-Аналитик» относится функция автоматического формирования многостраничного текстового аналитического заключения по результатам проведенного ретроспективного и прогнозного анализа, содержащего, в том числе, и рекомендации по устранению выявленных негативных моментов в деятельности предприятия и повышению ее эффективности.

В последней на сегодняшний день версии программных продуктов серии «Аналитик» (версии 9.2) расширены многие аналитические возможности программ. Так, в частности, при формировании показателей и коэффициентов по методике пользователя разрешено включать в аргументы формулы аналитические показатели пользователя; переработаны разделы, связанные с планированием основных средств, инвестиций и амортизационных отчислений (например, добавлена возможность выбора способа использования объекта основных средств в основном или вспомогательном производстве, в управленческой или коммерческой деятельности); расширены возможности корректировки условий оплаты (например, добавлена возможность изменять порядок платежей по заработной плате путем выплаты авансов, формирования и погашения кредиторской задолженности по фонду оплаты труда, для покупателей и поставщиков добавлен расчет остатка задолженности по отдельному контрагенту; добавлена возможность изменять порядок платежей по основным налогам и начислениям путем задания любых условий предоплаты, оплаты и отсрочки платежей); для плановых вариантов разрешено изменение начального периода анализа; добавлен режим сравнения объединенных вариантов - как фактических, так и плановых.

Описанные выше программы можно отнести к категории полнофункциональных (Audit-Expert, «Инэк-Аналитик») и ограниченных («Инэк-АФСП») программ финансового анализа. Однако на сегодняш-

ний день одной из основных тенденций развития ПО АСБУ является разработка дополнительных аналитических модулей финансового анализа. В таких модулях возможности программы в основном ограничиваются диагностикой финансового и имущественного состояния предприятия, расчетом финансовых коэффициентов. Такие дополнительные блоки существуют для программ «Инфо-Бухгалтер», «БЭСТ», «Турбо-Бухгалтер», «1С: Предприятие», «1С: Бухгалтерия» и др. Например, блок «Финансовый анализ» предназначенной для средних и малых предприятий программы «Инфо-Бухгалтер» позволяет на основе форм бухгалтерской отчетности рассчитать основные финансовые коэффициенты и аналитические показатели, характеризующие, например, движение и состояние основных средств. В программе также имеется возможность графического представления результатов анализа.

С позиций рассмотренных выше подходов к организации финансового анализа, предусматривающих его тесную взаимосвязь с другими видами анализа, не всегда представляется возможным и целесообразным выделить среди аналитических программных продуктов чисто «финансовые» программы. Особенно это касается программ перспективного или прогнозного анализа, при проведении которого очень тесно переплетаются как исследования финансовых показателей, так и изучение состояния и динамики рынка, ценообразования, предполагаемого уровня расходов, возможных инвестиций и другие вопросы.

Именно необходимость комплексного проведения аналитических исследований различных направлений, как по кругу изучаемых вопросов, так и по их временной характеристике, явилась основной причиной объединения компанией «Про-Инвест ИТ» всех разработанных программных продуктов в единый комплекс аналитических систем Pro-Invest Business Office. Данный комплекс включает в себя пять компьютерных аналитических систем, а именно программы Audit Expert, Project Expert, Sales Expert, Marketing Expert и Forecast Expert — и таким образом представляет собой набор инструментов, с помощью которых возможны оценка и анализ текущего и прогнозного финансового состояния хозяйствующего субъекта, выбор наилучшей стратегии его развития, разработка инвестиционных проектов и бизнес-планов, эффективное управление сбытовой и маркетинговой деятельностью. Таким образом, круг вопросов, изучаемых с помощью этих программ, теснейшим образом связан с предметной областью исследований финансового анализа. Среди указанных пяти программ аналитического комплекса Pro-Invest Business Office последние четыре относятся большей частью к программам перспективного анализа.

Так, программа Sales Expert предназначена для управления сбытовой деятельностью компании. В ее базе данных хранится вся необходимая информация о клиентах и проведенной с ними работе на всех этапах сделок: от первых переговоров до оплаты и поставки товара. С помощью этой программы возможно оперативное получение точных данных об объемах продаж, представленных в любом необходимом разрезе (по отделам, менеджерам, группам товаров, регионам, отраслям и другим аспектам). Программа позволяет определять результативность маркетинговых акций и проводить анализ причин отказа от покупки, осуществлять на этой основе контроль работы менеджеров по продажам и корректировку маркетинговой деятельности организации.

На основе использования программы Marketing Expert проводятся оценка положения компании на рынке, сравнительный анализ ее сбытовой деятельности, формируется оптимальная структура сбыта продукции. Система позволяет определить доходность и прибыльность различных сегментов рынка и товаров, долю рынка компании, темпы роста доли рынка. Применение общепринятых аналитических методик (GAP-анализ, сегментный анализ, SWOT-анализ, Portfolio-анализ) оказывает помощь в разработке оптимальной стратегии и тактики работы компании на рынке, в оценке рисков и расчете основных плановых финансовых результатов. Разработанный с применением Marketing Expert план маркетинга может быть использован для прогнозирования объемов сбыта в программе Project Expert.

Программа Forecast Expert является инструментом прогнозирования экономических показателей и анализа тенденций рынка. С ее помощью возможно составление прогноза относительно будущего объема продаж и доходов компании, уровня спроса на услуги или изделия, курсов валют, акций или фьючерсов, остатков денежных средств на счетах.

В целом же абсолютное большинство программ по анализу финансового состояния предприятия, как уже отмечалось, представляет собой программы ретроспективного анализа данных финансовой отчетности. Совершенствование таких программ на протяжении многих лет проводилось главным образом путем количественного наращивания возможностей расчета как можно более широкого круга финансовых коэффициентов. При этом практически не затрагивалась качественная сторона вопроса. В итоге были созданы программы, позволяющие рассчитывать более сотни финансовых коэффициентов.

Однако такие программные продукты представляются слабо адаптированными к требованиям управления хозяйствующим субъектом. При их использовании создается ситуация, при которой становятся крайне

затруднительны формулирование выводов по результатам проведения анализа, выделение проблемных вопросов и областей в хозяйственной деятельности субъекта. Подобное положение усугубляется при недостаточно высоком уровне квалификации пользователей таких программных продуктов. Не случайно некоторые фирмы - разработчики программ по анализу финансового состояния предприятия ввели в свои программные продукты дополнительные функции, позволяющие в автоматическом режиме формулировать выводы по результатам проведенных расчетов финансовых коэффициентов (фирма «Интеллект-Сервис», Центр информационных технологий «Телеком-Сервис»), а также создавать достаточно объемные аналитические заключения (фирма «Инэк»). Подобное расширение функциональных возможностей программных продуктов, способствующее более широкому применению компьютерных технологий в практике аналитической работы, можно рассматривать как положительный опыт дальнейшего их совершенствования.

Определенную проблему в практическом применении аналитических компьютерных программ представляет используемая в них терминология. Исходя из этого направлением совершенствования программ по анализу финансового состояния предприятия можно назвать работу программистов, связанную с систематизацией терминологии и алгоритмов расчета финансовых показателей. Именно по этому пути совершенствования программных продуктов шло в последнее время большинство фирм - разработчиков программ по анализу финансового состояния.

В результате можно констатировать, что на сегодняшний день абсолютное большинство разработанных ведущими фирмами программных продуктов по анализу финансового состояния предприятия используют более корректные терминологию и алгоритмы расчета финансовых коэффициентов.

Вместе с тем, несмотря на достаточно глубокую проработку вопросов методологии и методики анализа финансового состояния предприятия в условиях рыночной экономики, существует потребность в дальнейшем совершенствовании уже известных методик анализа. Как показывает опыт, большинство зарубежных и российских публикаций последних лет были в основном посвящены анализу отдельных финансовых коэффициентов. Таким образом, сложилось представление о методологии финансового анализа как о совокупности некоторого набора финансовых коэффициентов, подчас не связанных друг с другом. Такое видение финансового анализа нашло отражение в постановке задач при разработке соответствующих аналитических программ, что в результате сказывалось на снижении действенности самого анализа как инструмента обоснования управленческих решений.

Дальнейшее совершенствование существующих и создание новых аналитических программных продуктов по анализу финансового состояния деятельности связаны с развитием методики анализа финансовой отчетности, разработкой новых методических подходов к проведению финансового анализа на основе использования более широкой информационной базы, включающей в себя данные как бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, так и статистическую и другую внеучетную информацию. Функциональные возможности практического применения наиболее распространенных в России аналитических программ представлены в табл. 11.1.

Таблица 11.1

Аналитические возможности наиболее распространенных современных программных продуктов

Программный продукт	Анализ использования ресурсов предприятия		Финансовый анализ		в том числе проведение анализа											
	ретроспективный анализ	прогнозный анализ	прогнозный анализ		рукуры финансовых результатов	динамики финансовых результатов	вертикального анализа бухгалтерского баланса	ликвидности	платежеспособности и финансовой устойчивости	оборачиваемости средств и капитала	рентабельности	движения денежных средств	Корректировка стоимостных показателей информационной базы	Графическое представление результатов анализа	Автоматическое формирование выводов по результатам анализа	Использование в анализе данных внутреннего
1. Audit Expert			+										+	+		±
2. Project Expert				+									+	+		+
3. ИНЭК*АФСП			+											+	+	
4. ИНЭК*Аналитик	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+
5. БЭСТ*Офис	+		+								±			+	+	+
6. Экспресс*анализ			+								-			+	+	
7. Альт*Финансы			+							-	-	-	±	+		1
8. Альт*Инвест		+	+	+	+	+	+	+	+	±	±	+	±	+		
9. Альт*Прогноз		+	+	+	+	+	+	+	+	±	±	+	±	+		
10. Финансовый анализ (ДИЦ)			+											+		
11. NS2000	+	+	+	+										+		+
12. Интелев: Бюджетное управление для 1С:Предприятия																

Если в рамках использования того или иного программного продукта имеется возможность реализации конкретной функции, то в таблице это отмечено знаком «плюс» («+»), если такая возможность отсутствует, то в соответствующей позиции таблицы стоит знак «минус» («-»). Если же рассматриваемая функция представлена в значительно меньшей степени, чем в других программах, по сути дела является лишь обозначенной, а не действительно реализованной, то в соответствующей позиции таблицы проставлен знак «плюс-минус» («±»).

Как видно из табл. 11.1, основные возможности наиболее распространенных аналитических программ связаны с проведением ретроспективного финансового анализа. К числу наименее разработанных аспектов построения таких программ следует отнести вопросы методики аналитической корректировки стоимостных показателей информационной базы анализа, расширение самой информационной базы за счет включения в нее данных счетов бухгалтерского учета, в том числе и аналитических счетов, а также внеучетной информации.

В заключение выделим основные особенности современного экономического анализа в компьютерной среде:

- обеспечение системности экономического анализа, что обусловлено необходимостью четкой формализации аналитических задач при их решении в автоматизированном режиме. Формализация аналитических задач устраняет их дублирование, способствует более четкому определению объема и качественного состава информационной базы экономического анализа;
- повышение обоснованности управленческих решений, что связано с возможностью анализа воздействия достаточно широкого круга внутренних и внешних факторов, оказывающих существенное влияние на исследуемый объект;
- повышение достоверности и надежности полученных результатов и выводов, поскольку проведение экономического анализа в компьютерной среде делает возможной оперативную корректировку стоимостных показателей исходных форм финансовой отчетности и бухгалтерского учета, что приобретает особую важность и актуальность в условиях инфляционной экономики;
- расширение возможностей реализации аналитических исследований в режиме реального времени, оперативного и ситуационного видов анализа;
- проведение многовариантного прогнозного анализа, предусматривающего обработку и расчет многовариантных подходов и решений поставленной задачи с целью выбора оптимального управлен-

ческого решения. Именно в компьютерной среде создаются реальные условия для проведения многовариантного оперативного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия;

- повышение действенности экономического анализа, что обусловлено как высокой степенью научной обоснованности управленческих решений, так и возможностью их своевременного принятия;
- увеличение возможностей для проведения комплексных аналитических исследований, связанных с обработкой больших массивов исходной аналитической информации.

Дальнейшее развитие экономического анализа с использованием современных компьютерных технологий связано не только с совершенствованием самой компьютерной техники и средств коммуникации, но и с разработкой более совершенных методологических и методических подходов к проведению экономического анализа, учитывающих новые возможности и меняющиеся внутренние и внешние условия функционирования хозяйствующих субъектов.

Контрольные вопросы

1. Каковы особенности проведения анализа в компьютерной среде?
2. Каковы основные отличия проведения анализа в компьютерной среде от традиционных аналитических расчетов?
3. Каковые требования, предъявляемые пользователями к компьютерным аналитическим программам?
4. Каковы направления дальнейшего развития аналитических программ?
5. Каковы функциональные возможности основных аналитических программ?

ЛИТЕРАТУРА

Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация : пер. с англ. / науч. ред. И.И. Елисеева; гл. ред. серии Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 1996.

Бланк И.А. Управление прибылью. Киев: Ника-Центр, 1998.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность / под ред. В.Д. Новодворского. М.: ИНФРА-М, 2003.

Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. СПб.: Издательский дом Герда, 2003.

Гарнер Д., Оуэн Р., Конвей Р. Пособия Эрнст энд Янг: привлечение капитала : пер. с англ. М.: Джон Уайли энд Санз, 1995.

Друри К. Управленческий и производственный учет. М.: ЮНИТИ, 2003.

Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет, 2002.

Ивашкевич В.Б., Семенова И.М.Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. М.: Бухгалтерский учет, 2003.

Карлин Т.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP) : учебник. М.: ИНФРА-М,2000.

Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2001.

Количественные методы финансового анализа :пер. с англ. / под ред. С. Дж. Брауна и М.П. Кричмена. М.: ИНФРА-М, 1996.

Коупленд Т., Коллер Т. Стоимость компаний. Оценка и управление. М.: Олимп-Бизнес, 2000.

Лав Винсент Дж. Пособия Эрнст энд Янг: Как понимать и использовать финансовую отчетность. М., 1996.

Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учеб. пособие для вузов / под ред. Н.П. Любушина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.

Макарьян Э.А., Герасименко Г.Л. Финансовый анализ. М.: ПРИОР, 1997.

Маршалл Дж.Ф., Бансал Випул К Финансовая инженерия: полное руководство по финансовым нововведениям :пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1998.

Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений / под ред. И.И. Елисеевой. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.

Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ : пер. с англ. М.: Дело, 1999.

Палий В.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: ИНФРА-М, 2002.
Петров В.В., Ковалев В.В. Как читать баланс. М.: Финансы и статистика, 1998.
Райан Б. Стратегический учет для руководителя : пер. с англ. / под ред. В.А. Мирюкова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
Райс Э. Бухгалтерский учет и отчетность без проблем: как читать отчетность компаний и пользоваться ею. М.: ИНФРА-М, 1997.
Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1995.
Рудановский А.Н. Анализ баланса. М.: Макиз, 1925.
Хелферт Э. Техника финансового анализа. М.: ЮНИТИ, 1996.
Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект : пер. с англ. / под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1995.
Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2003.
Эккз Р. Дж., Герц Р. Х., Киган Э. М. и др. Революция в корпоративной отчетности: как разговаривать с рынком капитала на языке стоимости, а не прибыли : пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2002.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение I

Форма № 1 по ОКУД
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на
1 января 200_ **г. (отчетный год)**
Единица измерения: *тыс. руб.*

АКТИВ	Код показа-теля	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Нематериальные активы	110	571	6594
Основные средства	120	1 433 894	1 41 2 338
Незавершенное строительство	130	8 1 370	201 443
Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	140	282418	630 717
Отложенные налоговые активы	145	2300	12 671
Прочие внеоборотные активы	150	-	-
ИТОГО по разделу	190	1 800 553	2 263 763
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы	210	497 205	628 281
в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности		462 695	557 356
животные на выращивании и откорме		-	-
затраты в незавершенном производстве		ииа	319
готовая продукция и товары для перепродажи		33 104	70 135
товары отгруженные		-	-
расходы будущих периодов		398	471
прочие запасы и затраты		-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	61 696	100 579

ПАССИВ	Код показа* ения	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 1 2 месяцев после отчетной даты	230		
в том числе покупатели и заказчики			
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 1 2 месяцев после отчетной даты	240	210938	586958
в том числе покупатели и заказчики		54 322	93 622
Авансы выданные		54 393	250 288
Прочие дебиторы		102 223	243 048
Краткосрочные финансовые вложения	250	21 1 839	560 287
Денежные средства	260	33 356	50 895
Прочие оборотные активы	270	-	-
ИТОГО по разделу II	290	1 015 034	1 927 000
БАЛАНС	300	2815587	4 1 90 763
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ Уставный капитал	410	176	176
Добавочный капитал	420	1 138 094	1 1 18 334
Резервный капитал	430	44	44
в том числе: резервы, образованные в соответствии с законодательством		44	44
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток	470	528 311	891 489
ИТОГО по разделу III	490	1 666 625	2 010 043
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Займы и кредиты	510		1 30 407
Отложенные налоговые обязательства	515	1 8 258	38618
Прочие долгосрочные обязательства	520	90 568	42 346
ИТОГО по разделу IV	590	108 826	21 1 371
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Займы и кредиты	610	540 201	1268 794
Кредиторская задолженность	620	499 935	655 498
в том числе: поставщики и подрядчики		367 266	548 51 1
задолженность перед персоналом организации		15 062	21262
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		6779	10 500
задолженность по налогам и сборам		16 620	27 377
Авансы полученные		19041	24 741
Прочие кредиторы		75 167	23 107
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	-	-
Доходы будущих периодов	640	-	45 057
Резервы предстоящих расходов	650	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	-
ИТОГО по разделу V	690	1 040 1 36	1 969 349
БАЛАНС	700	2815587	4 1 90 763

Приложение II

Форма № 2 по ОКУД

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

за 200_ г. (отчетный год)

Единица измерения: *тыс. руб.*

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Наименование	Код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности Выручка (нетто) от продажи товаров,продукции, работ, услуг (за минусомналога на добавленную стоимость,акцизов И аналогичных обязательныхплатежей)	010	7 106 689	4 597 656
в том числе от продажи: собственной продукции	0116 1	6 115 156	4 051 317
работ, услуг	012	13 960	4324
Товарооборот в продажных ценах	013	977 573	542 015
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(5373764)(371	(3 716 532)
в том числе: собственной продукции	021	(4419325)	(3 187 823)
работ, услуг	022	(8560)	(2565)
Товарооборот в покупных ценах	023	(945 879)	(526 144)
Валовая прибыль	029	1 732 925	881 124
Коммерческие расходы	030	283 401)	(90 715)
Управленческие расходы	040	(800 565 1	(343 040)
Прибыль (убыток) от продаж	050	648 959	447 369
ПРОЧИЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ Проценты к получению	060	667	3766
Проценты к уплате	070	[6751 1	(5617)
Доходы от участия в других организациях	080	140	96
Прочие операционные доходы	090	664 224	323 561
Прочие операционные расходы	100	(569 550)	(295 546)
Внереализационные доходы	120	79 897	5195
Внереализационные расходы	130	[87 083 1	(86217)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	730 503	392 607
Отложенные налоговые активы		10371	-
Отложенные налоговые обязательства		20 360	-
Текущий налог на прибыль	150	(110712)	(48 959)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	160	609 802	343 648
СПРАВОЧНО Постоянные налоговые обязательства (активы)	—	—	—
Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-	-

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
Наименование	КОД	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда об их взыскании	210	801	(124)	96	(740)
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	32	-	833	ООО
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств					
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте		67 369	(85 065)	2339	77 290)
Отчисления в оценочные резервы					
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности		-	-	-	-

Приложение III

Форма № 3 по ОКУД
ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА
за 200_ г. (отчетный год)
Единица измерения: *тыс. руб.*

Показатель Наименование Код	Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспре* деленная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1 2	3	4	5	6	
Остаток на 31 декабря года, предшествующего предыдущему	176	266 789	44	420 768	697 777
Предыдущий год					
Изменения в учетной политике Результат от переоценки объектов основных средств		435 249			435 249
Остаток на 1 января предыдущего года	176	702 038	44	420 768	120 561
Результат от пересчета иностранных валют	-		-	-	-
Чистая прибыль	-	-	-	343 648	343 648
Дивиденды	-	-	-	(236 228)	(236 228)
Отчисления в резервный фонд	-	-	-	-	-
Увеличение величины капитала за счет: дополнительного выпуска акций					
увеличения номинальной стоимости акций					
реорганизации юридического лица	-	-	-	-	-
Уменьшение величины капитала за счет: уменьшения номинала акций	–	–	–	–	–
уменьшения количества акций	-	-	-	-	-
реорганизации юридического лица	-	-	-	-	-
Списание сумм дооценки основных средств при их выбытии	—	—123—	—	123	—
Остаток на 31 декабря предыдущего года	176	701 915	44	528 311	230 446
Отчетный год					
Изменения в учетной политике	-	-	-	-	-
Результат от переоценки объектов основных средств		436 179			436 179
Остаток на 1 января отчетного года	176	1 138 094	44	52831 1	1666 625
Результат от пересчета иностранных валют	—	—	—	—	—

Показатель		Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспре* деленная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
Наименование	Код					
1	2	3	4	5	6	у
Чистая прибыль		-	-	-	609 802	609 802
Дивиденды		-	-	-	(266 3 84)	266 384)
Отчисления в резервный фонд		-	-	-	-	-
Увеличение величины капитала за счет: дополнительного выпуска акций						
увеличения номинальной стоимости акций						
реорганизации юридического лица		-	-	-	-	-
Уменьшение величины капитала за счет: уменьшения номинала акций						
уменьшение количества акций		-	-	-	-	-
реорганизации юридического лица	-	-	-	-	-	-
Списание сумм дооценки основных средств при их выбытии		—	(19 760)—19	—	19 760	—
Остаток на 3 1 декабря отчетного года		176	1 1 18 334	44	891 489	2 010 043

II. РЕЗЕРВЫ

Показатель		Остаток	Поступило	Использовано	Остаток
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
РЕЗЕРВЫ, ОБРАЗОВАННЫЕ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ: Данные предыдущего года		44			44
Данные отчетного года		44	-	-	44
РЕЗЕРВЫ, ОБРАЗОВАННЫЕ В СООТВЕТСТВИИ СУЧРЕДИТЕЛЬНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ: Данные предыдущего года					
Данные отчетного года		-	-	-	-
ОЦЕНОЧНЫЕ РЕЗЕРВЫ: Данные предыдущего года		-	-		-
Данные отчетного года		-	-	-	-
РЕЗЕРВЫ ПРЕДСТОЯЩИХ РАСХОДОВ Данные предыдущего года					
Данные отчетного года		-		-	-

СПРАВКИ

Показатель		Остаток на начало отчетного года		Остаток на конец отчетного периода	
Наименование	Код				
1	2	3		4	
1) Чистые активы		1 666 625		2 055 100	
		Из бюджета		Из внебюджетных фондов	
		за за отчетный предыдущий год год		за за отчетный предыдущий год год	
		3	4	5	6
2) Получено на: расходы по обычным видам деятельности - всего		–	–	–	–

Приложение IV

Форма № 4 по ОКУД
ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
За 200_ **г. (отчетный год)**
Единица измерения: *тыс. руб.*

Показатель			За аналогичный период предыдущего года
Наименование	Код	год	
1	2	3	4
Остаток денежных средств на начало отчетного года		33 356	27 765
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Средства, полученные от покупателей, заказчиков		7 467 208	4 367 851
Выручка от продажи иного имущества		51 291	682
Прочие доходы		277 436	939 335
Денежные средства, направленные: на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов		(5 597 930)	(3 644 041)
на выдачу авансов		(966 566)	(799 442)
на оплату труда		(201 515)	(71 511)
на выплату дивидендов, процентов		(273 135)	(239 705)
на расчеты по налогам и сборам		[1 22 067)	(15033)
Отчисления в государственные внебюджетные фонды		(101 949)(33	(33 257)
На выдачу подотчетных сумм		(24 728)(13	[1 3 703)
На прочие расходы		(477 337)(1346	(1 346 899)
Чистые денежные средства от текущей деятельности			(855 723)
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов		31 252	247 456
Выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений		-	-
Полученные дивиденды		807	3862
Полученные проценты		-	-
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям			
Приобретение дочерних организаций		(-)	**[-]**
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов		(235 713)(467	(467 680)
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений, займы, предоставленные другим организациям		(627 745)(3586	(358 670)
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности		(831 399)(575	(575 032)

Показатель		За отчетный год	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг			
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями		6112551	197 0601
Погашение займов и кредитов (без процентов)		(5 294321)	(534 255)
Чистые денежные средства от финансовой деятельности		818 230	1 436 346
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов		17539	5591
Остаток денежных средств на конец отчетного периода		50 895	33 356

Приложение V

Форма № 5 по ОКУД
ПРИЛОЖЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ
за 200_ г. (отчетный год)
Единица измерения: *тыс. руб.*
НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного года
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)		800	6670	⌐,	7470
в том числе: у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель					
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных		800	6670	,_,	7470
у правообладателя на топологии интегральных микросхем				L,	
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров				'–'	
у патентообладателя на селекционные достижения		–	–	'–'	–
Организационные расходы		-	-	[-]	-
Деловая репутация организации		-	-	ы	-
Прочие				/\	

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
Наименование	Код		
1	2	3	4
Амортизация нематериальных активов - всего		229	876

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Наличие Поступило	Выбыло	
Наименование	Код				отчетного года
1	2	3	4	5	6
Здания		181 556	6706	(-)	188 262
Сооружения и передаточные устройства		22 840		[-1	22 840
Машины и оборудование		1 784 590	159 954	(59 767)	1 884 777
Транспортные средства		43 432	8509	(1852)	50089
Производственный и хозяйственный инвентарь		5695	6477	(168)	12 004
Рабочий скот—		—		[-]	
Продуктивный скот—		—		[-]	
Многолетние насаждения—		—		[-]	
Другие виды основных средств		208	171	(-)	379
Земельные участки и объекты природопользования		—	3159	(3159)	
Капитальные вложения на коренное улучшение земель—		—		Н	
Итого		2 038 321	184 976	(64 946)	2 158 351

Показатель		На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
Наименование	Код		
1	2	3	4
Амортизация основных средств - всего		604 427	746 013
в том числе: зданий и сооружений		35 695	39 637
машин, оборудования, транспортных средств		568 674	706 278
других		58	98
Передано в аренду объектов основных средств -	всего	-	
в том числе: здания		-	
сооружения		-	
Переведено объектов основных средств на консе	рвации	-	
Получено объектов основных средств в аренду -	всего	-	
в том числе:		-	
Объекты недвижимости, принятые в эксплуатацию И находящиеся в процессе	трации и	—	—

СПРАВОЧНО		На начало отчетного года	На начало предыдущего года
1	2	3	4
РЕЗУЛЬТАТ ОТ ПЕРЕОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ ОСНОВН первоначальной (восстановительной)	ЫХ СРЕ ДСТВ	477 373	X
амортизации		41 194	X

ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

Показатель		Долгосрочные		Краткосрочные	
Наименование	Код	на начало отчетного года	на конец отчетного года	на начало отчетного года	на конец отчетного года
1	2	3	4	5	
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций - всего		28471 8	633 592		
в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ		284 718	633 592		
Государственные и муниципальные ценные бумаги		—	—	599	12 807
Ценные бумаги других организаций - всего		-	-	257	5488
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя		-	-	257	548 8
Предоставленные займы		-	9796	210713	541 710
Депозитные вклады				270	282
Прочие				-	-
Итого		284718	643 388	21 1 839	560 287

ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного года
Наименование	Код		
1	2	3	4
Дебиторская задолженность: краткосрочная - всего		210 938	586 958
в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками		54 322	93 622
авансы выданные		54 393	150288
прочая		102 223	243 048
долгосрочная - всего		-	-
Итого		21 0 93 8	586 958
Кредиторская задолженность: краткосрочная - всего		499 935	655 498
в том числе: расчеты с поставщиками и подрядчиками		367 266	548 51 1
авансы полученные		19 041	24 741
расчеты по налогам и сборам		16 620	27 377
кредиты		540 169	709 282
займы		32	559 5 12
долгосрочная - всего		108 826	21 1 371
в том числе: кредиты		-	1 30 407
займы		-	-
Итого		1 148 962	2 1 35 663

РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ПО ЭЛЕМЕНТАМ ЗАТРАТ)

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного года
Наименование	Код		
1	2	2	4
Материальные затраты		5 052 510	3 43 8 463
Затраты на оплату труда		48 449	1 1 145
Отчисления на социальные нужды		19 404	4259
Амортизация		96 505	65 400
Прочие затраты		156 896	197 265
Итого по элементам затрат		5 373 764	3 7 1 6 5 3 2
Изменение остатков (прирост [+], уменьшение [-]): незавершенного производства		-783	599
расходов будущих периодов		73	191
резервов предстоящих расходов		-	-

Приложение VI

Форма № 1 по ОКУД БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на 1 января 200_-1г.
(предыдущий год) Единица измерения:
тыс. руб.

АКТИВ	Код показа-теля	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Нематериальные активы	110	146	571
Основные средства	120	771 182	1 433 894
Незавершенное строительство	130	153 507	81 370
Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	140	183 560	282418
Отложенные налоговые активы	145	-	2300
Прочие внеоборотные активы	150	-	-
ИТОГО по разделу I	190	1 108 395	1 800 553
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ Запасы	210	227 865	497 205
в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности			462 695
животные на выращивании и откорме		-	-
затраты в незавершенном производстве		639	1008
готовая продукция и товары для перепродажи		29 307	33 104
товары отгруженные		-	-
расходы будущих периодов		207	398
прочие запасы и затраты		-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	46 351	61 696
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты	230	—	—
в том числе покупатели и заказчики		-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	124 255	210938
в том числе покупатели и заказчики		10618	54 322
Авансы выданные		76 357	54 393
Прочие дебиторы		37 280	102 223
Краткосрочные финансовые вложения	250	114383	211 839
Денежные средства	260	27 765	33 356
Прочие оборотные активы	270	-	-
ИТОГО по разделу II	290	540 619	1 015 034
БАЛАНС	300	1 649 014	2 815 587

ПАССИВ	Код показа* теля	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ Уставный капитал	410	176	176
Добавочный капитал	420	702 038	1 138 094
Резервный капитал	430	44	44
в том числе резервы, образованные в соответствии с законодательством		44	44
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	420 768	528 311
ИТОГО по разделу III	490	1 123 026	1 666 625
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Займы и кредиты	510	120 060	—
	515		18 258
Прочие долгосрочные обязательства	520	135 658	90 568
ИТОГО по разделу IV	590	255 718	108 826
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Займы и кредиты	610	44 800	540 201
Кредиторская задолженность	620	225 470	499 935
в том числе: поставщики и подрядчики		198 360	367 266
задолженность перед персоналом организации			15 062
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		843	6779
задолженность по налогам и сборам		2853	16 620
Авансы полученные		12 539	19 041
Прочие кредиторы		9797	75 167
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	-	-
Доходы будущих периодов	640	-	-
Резервы предстоящих расходов	650	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	-
ИТОГО по разделу V	690	270 270	1 040 136
БАЛАНС	700	1 649 014	2815587