ВЫСШЕЕ ФИНАНСОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

О.В. Ефимова, М.В. Мельник,
Е.И. Бородина, В.В. Бердников

Анализ финансовой отчетности

учебное пособие для магистров

издательство ОМЕГА-Л

ВЫСШЕЕ ФИНАНСОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

О.В. Ефимова, М.В. Мельник,
Е.И. Бородина, В.В. Бердников

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

учебное пособие для магистров

Рекомендовано УМО по образованию в области финансов, учета и мировой экономики в качестве учебного пособия для подготовки студентов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Мировая экономика»

SHAXSIY KUTUBXONASI
KHASANOV B.A.
№ _____
ЛИЧНАЯ БИБЛИОТЕКА

ИЗДАТЕЛЬСТВО ОМЕГА-Л
Москва, 2013

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

Авторы:
О.В. Ефимова (главы 3, 6), *М.В. Мельник* (главы 1, 2), *В.В. Бердников* (гл. 8), *Е.И. Бородина* (главы 4, 5, 7)

Рецензенты:
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

А64 **Анализ финансовой отчетности** : учеб. пособие / О.В. Ефимова [и др.] — М. : Издательство «Омега-Л», 2013. — 388 с. : ил., табл. — (Высшее финансовое образование).
ISBN 978-5-370-02671-3

I. Ефимова, Ольга Владимировна.

В 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. Показаны 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.

Пособие предназначено для магистров, также может быть полезно студентам, аспирантам, практическим работникам — бухгалтерам и менеджерам, предпринимателям и руководителям организаций.

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



© Ефимова О.В., Мельник М.В., Бородина Е.И., Бердников В.В., 2012
© Оформление. ООО «Издательство «Омега-Л», 2013

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие 6

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность — основа анализа финансового состояния организации 11
1.1. Учетно-аналитическое обеспечение систем управления 11
1.2. Информационные потребности менеджмента коммерческих организаций 14
1.3. Оценка качества и совершенствование бухгалтерской (финансовой) отчетности 22
1.4. Эволюция отчетности в условиях рыночной экономики 34
1.5. Задачи и содержание анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности 45
1.6. Виды анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности 51
Контрольные вопросы 55

2. Основные методы (инструменты) анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности 56
2.1. Система методов анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности 56
2.2. Математическое моделирование в анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности 67
2.3. Эвристические методы анализа 69
Контрольные вопросы 84

3. Бухгалтерский баланс и его анализ 85
3.1. Цели и задачи анализа баланса коммерческой организации 85
3.2. Аналитический баланс-нетто: цели, задачи и способы формирования 91
3.3. Анализ активов 96
3.3.1. Анализ оборотных активов 99
3.3.2. Анализ внеоборотных активов 123
3.4. Анализ капитала и обязательств организации 141
3.4.1. Анализ собственного капитала (капитала) организации 141
3.4.2. Анализ обязательств организации 157
Контрольные вопросы 168

4. Анализ отчета о прибылях и убытках 169
4.1. Значение и целевая направленность отчета о прибылях и убытках в рыночной экономике 169

4.2. Понятие доходов и расходов организации и их классификация в отчете о прибылях и убытках 180
4.3. Система показателей финансовых результатов организации .. 197
4.4. Методы анализа отчета о прибылях и убытках 201
4.5. Анализ качества прибыли и факторов, используемых для прогнозирования финансовых результатов 214
Контрольные вопросы 226

5. Анализ отчета о движении денежных средств 227
5.1. Значение и целевая направленность отчета о движении денежных средств 227
5.2. Определение и классификация денежных потоков. Понятие операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Форматы отчета о движении денежных средств 229
5.3. Содержание отчета о движении денежных средств, представление и анализ информации о денежных потоках в годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности 236
5.4. Косвенный метод анализа денежных потоков 250
5.5. Анализ показателей и финансовых коэффициентов, рассчитываемых на основе денежных потоков 255
Контрольные вопросы 258

6. Анализ финансовых коэффициентов 259
6.1. Использование финансовых коэффициентов в анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Возможности и недостатки метода 259
6.2. Показатели текущей платежеспособности и ликвидности 261
6.3. Показатели деловой активности и оборачиваемости средств 269
6.4. Показатели финансовой структуры и долгосрочной платежеспособности 274
6.5. Показатели оценки эффективности бизнеса 283
6.6. Показатели активности на рынке ценных бумаг 293
Контрольные вопросы 303

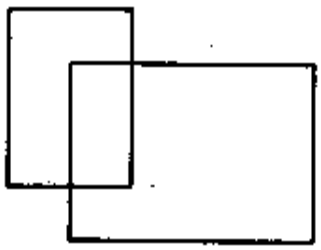
7. Анализ информации по сегментам 305
7.1. Нормативное регулирование раскрытия информации о сегментах 305
7.2. Представление информации о сегментах в пояснениях к бухгалтерской отчетности. Анализ основных показателей сегментов 316
Контрольные вопросы 322

8. Планирование финансовых результатов и прогнозирование финансовой отчетности 324
8.1. Цели, задачи и этапы формирования прогнозной финансовой отчетности 324

8.2. Модели и методы, используемые при прогнозировании финансовой отчетности 330
8.3. Финансовое планирование на основе бюджетной модели организации 347
8.4. Инструменты бизнес-анализа 352
Контрольные вопросы 370

Литература 371

Приложения 375



ПРЕДИСЛОВИЕ

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, страницах общеполитических изданий и профессиональных журналов.

Развитие системы информационно прозрачной отчетности выделено в составе Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года (утверждены распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1663-р). В документе отмечена необходимость продолжить работу по совершенствованию системы обеспечения информационной открытости хозяйственной деятельности организаций, повысить ответственность за своевременность и содержание раскрываемой информации. Важнейшей задачей при этом является совершенствование правил и процедур проведения бухгалтерского учета, отчетности и аудита на основе международно признанных стандартов. Для реализации поставленных целей Минфином России разработан план на 2012–2015 гг. по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), предусматривающий повышение качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности.

Анализируя требования к финансовой отчетности, в качестве наиболее важного следует отметить ее направленность на обоснование перспективных управленческих решений. Это означает, что данные бухгалтерской отчетности должны помочь выявить тенденции развития организации и возможность обосновать перспективы ее развития. Так задача до сих пор не ставилась. Это имеет принципиальное значение, поскольку существенно повышает требования к дополнениям и разъяснениям к отчетности, предполагая ее сопровождение глубоким анализом происходящих изменений.

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 формированию отчетности предполагает дополнительные требования к квалификации ее составителей, 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.

Принимая во внимание подготовку к переходу на МСФО, требования к бухгалтерской (финансовой) отчетности 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 законодательством субъекты хозяйствования получили право самостоятельно формировать отчетность, т.е. включать (исключать) дополнительные строки и графы, если это позволяет более полно понять содержание их экономической деятельности. Это положение получило существенное развитие в приказе Минфина России от 02.06.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

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. Так, в пояснениях к отчетности для привлечения клиентов могут быть приведены данные о дебиторской задолженности и условиях предоставления отсрочки платежей и т.п. Для поставщиков организация 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.

Таким образом, данные финансовой (бухгалтерской) отчетности становятся аргументами в диалогах при принятии финансовых решений.

Дополнения и пояснения к отчетности позволяют при сохранении унифицированных форм отчетности наиболее полно раскрыть специфические характеристики субъекта хозяйствования. Они раскрывают особенности и экономические условия функционирования организации — стадию ее жизненного цикла в целом и отдельных сегментов, этап реализации основных инвестиционных проектов, изменение рынков и границ реализации продукции, а также состава сотрудников, в частности команды менеджеров, и другую существенную информацию. Поскольку 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, они формируются в каждой организации самостоятельно.

Для того чтобы весьма трудоемкий процесс формирования финансовой отчетности компании был максимально эффективным, важно прежде всего понимать информационные потребности пользователей.

Опыт изучения лучшей практики составления годовых отчетов российских и зарубежных компаний показывает, что все большую роль для раскрытия информации приобретают аналитические обзоры. Среди ключевой информации, интересующей большинство пользователей, следует выделить характеристику отрасли, в которой компания функционирует (прогноз спроса, цен, важнейших статей расходов, зависимость от изменения процентных ставок и курсов валют, государственного регулирования и др.), и аналитические данные, непосредственно относящиеся к самой компании.

Основные блоки вопросов, интересующие пользователей в отношении самой компании, представляют собой характеристику:

- ✓ стратегии и целей развития компании;
- ✓ основных направлений деятельности, ключевых бизнес-сегментов и связанных с ними рисков;
- ✓ конкурентного положения компании и ее конкурентных преимуществ, ресурсного и интеллектуального потенциала;
- ✓ структуры капитала (соотношение собственного и заемного капитала);
- ✓ денежных потоков и платежеспособности;
- ✓ системы корпоративного управления и качества менеджмента,
- ✓ социальной ответственности бизнеса;

- ✓ важнейших рисков и системы управления ими;
- ✓ ключевых финансовых и нефинансовых показателей (KPI) компании.

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время складываются новые тенденции развития финансовой отчетности. Прежде всего следует отметить стремление к повышению ее прозрачности, что предполагает комплексное раскрытие финансовой и поясняющей ее нефинансовой информации. Указанные тенденции напрямую связаны с процессом формирования корпоративной культуры и совершенствованием внутренних стандартов раскрытия информации.

Указанные изменения информационной базы не могут не сказаться на надежности результатов анализа финансовой отчетности и его целевой направленности. Целевая направленность современного анализа финансовой отчетности состоит в обосновании инвестиционных и финансовых решений, поэтому его важнейшей задачей является оценка текущего и будущего финансового состояния организации и ее финансовой устойчивости с позиции их соответствия целям развития организации в условиях существующей неопределенности и риска.

Современный анализ финансовой отчетности основан на совокупном рассмотрении факторов внешней и внутренней среды, определяющих текущее и перспективное финансовое состояние и финансовую устойчивость. При этом внешние факторы, такие как состояние рынка и занимаемая в нем доля, тенденции изменения ставок привлечения и размещения финансовых ресурсов, уровень инфляции и его влияние на финансовое состояние и финансовую устойчивость компании, которые по объективным причинам в традиционном анализе не учитывались, становятся предметом непосредственного рассмотрения аналитика.

Не менее важен учет факторов производственного потенциала и интеллектуального капитала. Неслучайно современная финансовая отчетность включает все больший объем информации, характеризующей элементы интеллектуального капитала организации (сведения о нематериальных активах и выполняемых НИОКР). Кроме того, ряд компаний включает в свою отчетность такую информацию инициативно.

Развитие форм разного типа объединений предприятий и формирование консолидированной отчетности значительно увеличивают роль анализа отчетности входящих в их состав ключевых сегментов бизнеса и связанных с ними рисков. Для различных сегментов характерны специфические риски, приводящие к формированию уникальных стоимостных показателей, и в результате потоки денежных

средств существенно различаются. Без выделения отдельных сегментов невозможно спрогнозировать суммы и сроки будущих потоков денежных средств или связанные с ними риски. С учетом отмеченного анализ сегментов бизнеса становится важным блоком анализа финансовой отчетности объединенных компаний.

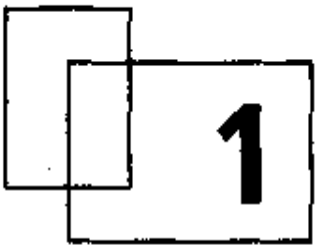
Следует подчеркнуть, что требование прозрачности отчетности заставляет более активно раскрывать данные не только финансового, но и управленческого учета, который долгое время считался коммерческой тайной организации и не мог быть достоянием партнеров. Так, международный стандарт IFRS 8 «Операционные сегменты» декларирует управленческий подход к раскрытию информации о компонентах компании, предлагаемых товарах и услугах, зарубежной деятельности и основной клиентуре.

Изменение целевой направленности и информационной базы диктует новые требования к инструментарию анализа финансовой отчетности за счет более широкого использования методов прогнозного и вероятностного анализа, позволяющих учитывать факторы неопределенности и риска.

Таким образом, современный анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности, базирующийся на расширенной информационной базе и оперирующий широким спектром приемов и методов ретроспективного и перспективного анализа, становится основой обоснования принимаемых инвестиционных и финансовых решений на всех уровнях и во всех субъектах хозяйствования.

Методика анализа финансовой отчетности проиллюстрирована на сквозном примере расчетов и интерпретации их результатов, выполненных за ряд лет, в том числе и в период кризиса, что позволило увидеть влияние кризисных процессов на наиболее значимые финансовые показатели.

При подготовке издания использована справочная система «КонсультантПлюс».



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

1.1. Учетно-аналитическое обеспечение систем управления

Анализируя формирование бухгалтерско-аналитической школы в российской науке, прежде всего необходимо отметить, что ее основоположники рассматривали проблемы развития экономического анализа и укрепления средств финансового контроля как основу совершенствования не только учетного, но и всего управленческого процесса в субъектах хозяйствования разных уровней.

Особенностью современного этапа развития бухгалтерско-аналитической школы является приоритет пользования данными бухгалтерско-аналитической системы. В последних нормативных документах, регламентирующих основные направления развития бухгалтерского учета и отчетности, подчеркивается, что основной их задачей является обеспечение качественной информации конкретных пользователей как внутри субъектов хозяйствования, так и внешних. Требования к качеству информационно-аналитического обеспечения, его прозрачности, достоверности и полноте становятся приоритетными в развитии всех направлений совершенствования бухгалтерского учета, анализа и финансового контроля.

Повышение информативности бухгалтерских учетных документов становится решающим в развитии всех видов учета и контроля. И это, естественно, предполагает усиление роли аналитических процедур при подготовке конкретных выводов и рекомендаций по реагированию на изменения, которые происходят в производстве, проведению соответствующих регулирующих и корректирующих воздействий.

Таким образом, сама природа бухгалтерско-финансовой службы приводит к тому, что необходимо обеспечить единство методологии всех составляющих учетно-аналитического процесса, включая все виды учета, экономического анализа и финансового контроля. Причем этот вопрос может быть поставлен существенно шире, так как все аспекты совершенствования бухгалтерско-аналитической и контроль-

ной деятельности должны быть органически согласованы с корпоративными требованиями, что предполагает учет особенностей стратегии развития организации, ее организационно-производственной и организационно-управленческой структуры, а также корпоративной культуры.

Вместе с тем в последние годы в рамках этой триады — трех основных функций, которые, по существу, представляют собой суперфункции управления, так как они присутствуют на любом этапе развития управленческого цикла (от обоснования целей до подведения итогов оценки результатов реализации управленческих решений) и направлены прежде всего на информационную поддержку управленческих решений — многие позиции расходятся и не в достаточной мере органически увязываются. Это можно показать на нескольких примерах. В период становления рыночных отношений в России очень большое внимание уделялось совершенствованию финансового анализа и, в частности, развитию тех его элементов, которые определяют позиционирование субъектов хозяйствования на внешнем рынке, в определенной мере учитывают влияние внешней среды на функционирование субъектов хозяйствования. В связи с этим многие работы посвящены влиянию спроса на развитие субъектов хозяйствования, важности учета рисков, неустойчивости и неопределенности развития окружающей среды, а также необходимости маневра субъектов хозяйствования с учетом меняющейся конкурентной среды, в которой им приходится функционировать.

Существенно меньше внимания уделялось организации учета, анализу внутри компании, и прежде всего таким традиционным проблемам, как организация производства, взаимодействие и обеспечение синхронности в работе отдельных подразделений, т.е. вопросы производственного характера в некоторой мере отошли на задний план.

С выделением управленческого учета в самостоятельное направление акцент переместился на формирование ассортиментной линии, обеспечивающей наиболее высокий уровень рентабельности работы компании. Это, безусловно, имеет очень большое значение, и в условиях отсутствия дефицита и возможности своевременной реализации продукции построение такой ассортиментной линии, которая полностью соответствует спросу, является основополагающим.

Однако при этом не теряют значение традиционные направления учета и анализа, которые связаны с более четким определением расхода материалов и трудовых затрат на изготовление продукции. То есть по-прежнему актуальными остаются нормативный метод учета и соответственно те методы анализа, которые позволяют наиболее четко выявить резервы снижения себестоимости продукции за счет изменения прямых и переменных расходов. Им в последнее время

уделяется существенно меньшее внимание, что, естественно, не может не сказаться на комплексности и всесторонней обоснованности рекомендаций, выводов и управленческих решений, которые менеджеры принимают в процессе управления производством.

В связи с этим многие специалисты в настоящее время все чаще ставят вопрос о необходимости постановки теоретико-методологических исследований в области развития учетно-аналитических и контрольных функций управления. Это обусловлено, во-первых, существенными изменениями в экономике, усложнением хозяйственных связей, повышением неопределенности и неустойчивости макросреды, глобализацией экономических проблем. Во-вторых, существенные изменения происходят в организационно-правовых формах, организационных структурах, активах и обязательствах коммерческих организаций, которые являются основным звеном российской экономики при установившихся рыночных отношениях. В-третьих, глубинные изменения в бизнес-процессах, структуре активов, скорости их обновления и характере использования потребовали новых подходов к их учету, оценке, анализу и контролю.

В период становления бухгалтерско-аналитической школы в первые годы централизованного управления многие крупные российские специалисты — прежде всего к ним надо отнести профессоров Р.Р. Вейцмана и Н.Р. Вейцмана — ставили вопрос о необходимости развития анализа собственно бухгалтерского процесса, обращая внимание на необходимость углубленной трактовки и понимания отдельных статей баланса, выявления тенденций их формирования и тех особенностей, которые возникают в процессе оценки деятельности организаций на основе составленной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Это направление анализа именно бухгалтерской отчетности было приоритетным и преобладающим в конце 1920-х и в 1930-е гг.

В последующем для обеспечения прозрачности бухгалтерской информации было необходимо подключить, наряду с традиционными методами финансового анализа, методы производственного, управленческого анализа, которые должны были раскрыть резервы производства, ответить на вопрос: почему происходят те или другие изменения. И в этой части традиция российской аналитической школы, безусловно, должна быть сохранена.

Важность соблюдения единства терминологии, использующейся в разных школах бухгалтерского учета, в условиях сближения организации бухгалтерского процесса в российских компаниях и крупных зарубежных фирмах, последовательной подготовки к использованию Международных стандартов финансовой отчетности (далее — МСФО) не вызывает сомнения. Но при этом также необходимо сохранить традиции российской бухгалтерско-аналитической школы, которая

дает возможность наиболее полно представить информацию для оценки возможностей развития организаций в условиях сложившихся производственных ресурсов и обоснования объективной потребности в приобретении, увеличении дополнительных ресурсов, требуемых как для повышения качества работы, так и для расширения производства.

В современных условиях особое значение имеет четкая организация финансового контроля, который позволяет объективно оценить достоверность и полноту представления в отчетности хозяйственных операций, свершаемых в коммерческих организациях.

Поэтому необходимо думать о развитии всех направлений бухгалтерско-аналитической деятельности, включая характеристику видов бухгалтерского учета и усовершенствование аналитических процедур, экономического анализа, методов финансового контроля. При этом все мероприятия по совершенствованию бухгалтерско-аналитической и контрольной функций должны быть направлены на повышение информативности бухгалтерских документов, обеспечение полноты, достоверности и прозрачности информации, позволяющей сформировать эффективную поддержку для принятия управленческих решений разного горизонта и разной направленности. Именно поэтому в последние годы появилось множество научных исследований в области совершенствования информационно-аналитического обеспечения системы управления и ее отдельных функций — разработки стратегии (целеполагания), выбора программ ее реализации (программирования), организации процесса производства, оценки результатов деятельности организации и др.

Таким образом, принципиальной становится позиция единства разработки трех направлений бухгалтерско-аналитической школы: учета, анализа и контроля. Эти тенденции развития учетно-аналитического обеспечения системы управления наиболее полно могут быть реализованы в процессе становления и интерпретации бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, прежде всего отдельных юридических лиц, и консолидированной отчетности взаимосвязанных групп компаний.

1.2. Информационные потребности менеджмента коммерческих организаций

В условиях быстро развивающейся экономики, ориентированной на инновационные и высокотехнологичные производства, существенно усложняются процессы обоснования, принятия и реализации управленческих решений.

Во-первых, значительно расширяются временные границы управленческих решений. Все более востребованными становятся стратегические разработки, суть которых определяется не только временем их реализации, но и степенью инновационности. Последнее предполагает глубинные изменения в процессе производства — от обновления готового продукта до полной смены оборудования и организации производственного процесса.

Во-вторых, в связи с расширением хозяйственных связей значительно возрастает значимость координации бизнес-процессов, осуществляемых не только в рамках одного субъекта хозяйствования, но и во всей предпринимательской цепочке, реализующей полный производственный цикл изготовления продукции до конечного потребления.

В-третьих, быстрое обновление и развитие производства все более настойчиво требуют от руководства организации усиления внимания к своевременной подготовке нового производства, модернизации текущих производственных процессов, опережающей подготовке кадров. Это, по существу, предполагает принятие решения по организации текущей деятельности и научно-технической разработке позиций будущего производства (научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ (НИОКР), конструкторской, технологической и организационной подготовки производства). Если в XX в. преобладало массовое и крупносерийное производство, устойчиво функционировавшее по 5—10 лет, то в современной экономике — высокотехнологичное, быстро обновляемое производство с относительно небольшими партиями товаров и долей однотипных видов работ. Это существенно меняет подход к стандартизации, унификации и нормализации (типизации) элементов производства.

В условиях неустойчивости, быстрого обновления производства и обостряющейся конкуренции для эффективного управления необходима существенно более широкая информация, касающаяся как непосредственно управляемого объекта и его близкого окружения, так и общеэкономической ситуации в конкретном сегменте бизнеса, регионе и стране в целом.

В таких условиях встает вопрос об интеграции и совместном использовании учетной информации, получаемой на основе систематизации учетных данных, и в первую очередь данных отчетности субъектов хозяйствования, а также внешней (рыночной) информации и научно-технических данных, которые необходимы для выбора наиболее эффективных направлений развития организации.

В последние годы многие научные разработки в области информационно-аналитического обеспечения систем управления связаны с формированием сбалансированной системы показателей (далее —

ССП), которая рассматривается в качестве универсальной основы управления.

Вклад современных зарубежных специалистов в развитие ССП и ее использование для разработки стратегических карт развития неоспорим. Но следует отметить, что в практике российской управленческой и аналитической школы имеются аналогичные разработки. В частности, в системе комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности выстроена система показателей по основным стадиям воспроизводственного цикла, включающая финансовые (стоимостные) показатели, натуральные, условно-натуральные и качественные характеристики основных элементов производства. Преимущество этой системы показателей — их четкая увязка с системой плановых и учетных показателей, принятых в системе управления.

В то же время нельзя не согласиться, что ССП, предложенная американскими учеными Нортоном и Капланом, наряду с показателями управляемого объекта шире представляет характеристики окружающей среды и перспективы развития организации. Это направление расширения информационно-аналитического обеспечения систем управления организацией необходимо реализовать в рамках российских разработок.

Вместе с тем нельзя не обратить внимание на то, что основная информация об окружающей среде формируется на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности конкретных организаций. В условиях централизованной экономики такая информация формировалась в специальных статистических сборниках, что позволяло широко проводить сравнительный анализ деятельности организаций одного профиля и анализировать возможности партнеров, хотя при централизованной системе распределения это не являлось задачей конкретной организации, а было прерогативой центральных органов управления (министерств, Госплана).

В условиях рыночной экономики систематизацией информации занимаются специализированные коммерческие организации. Она, во-первых, становится платной, что предполагает ограниченное и целевое использование такой информации, а во-вторых, может быть представлена по конкретному запросу будущего пользователя (заказчика), например, на основании договора на оказание информационных услуг.

Постоянная востребованность информации об окружающей среде определила актуальность формирования и развития специального сегмента информационного бизнеса. Однако это не исключает стремления менеджмента коммерческих организаций непосредственно знакомиться с отчетностью партнеров.

Заинтересованность в ознакомлении с отчетностью активно проявляют финансовые организации, являющиеся потенциальными инвесторами, — коммерческие банки, инвестиционные фонды и т.п. В то же время коммерческие организации реального сектора экономики заинтересованы в изучении и анализе отчетности финансовых организаций — страховых компаний, банков, инвестиционных фондов и т.д.

Самостоятельность принятия решений по выбору партнеров и форм расчетов с ними требует предварительного ознакомления с их отчетностью, с целью получить представление об их финансовой устойчивости и платежеспособности.

Все это четко показывает востребованность данных, которые формируются в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Поэтому умение читать отчетность, делать правильные выводы о финансовом состоянии, устойчивости экономического развития и динамике финансовых результатов становится одним из основных требований, предъявляемых к квалификации менеджеров разного уровня и профиля.

Бухгалтерская финансовая отчетность формируется на основе данных бухгалтерского учета. Именно этим определяется внимание, которое уделяется его реформированию. В настоящее время уже проведена большая работа по подготовке Положений (стандартов) бухгалтерского учета, в большей мере соответствующих требованиям МСФО.

Поскольку бухгалтерский учет и отчетность обеспечивают основные информационные коммуникации и являются языком бизнеса, необходим как общий нормативный порядок, так и соблюдение требований к ведению бухгалтерского учета и составлению отчетности. Вместе с тем разнообразие форм собственности, организационно-правовых форм и организационных структур организаций, различие стратегий развития приводят к определенным отличиям в учете, предусмотренным в нормативных документах как альтернативные и принятым в учетной политике организации. Это затрудняет однозначность интерпретации отчетности и предполагает более глубокое изучение отчетности партнерских организаций.

Анализируя бухгалтерскую (финансовую) отчетность, различные пользователи преследуют разные цели, определяемые их отношениями с субъектами хозяйствования.

Следовательно, необходимо выделить группу внутренних и внешних пользователей. К внутренним относятся основные участники бизнес-процесса:

- собственники (учредители), авансирующие первоначальный капитал на создание и развитие бизнеса;
- менеджеры, ответственные за сохранение, приращение капитала и обеспечение текущей доходности деятельности организации;

- работники, реализующие бизнес-процессы, которые направлены на создание продукта (работ), предназначенного для реализации, от их деятельности в рещающей мере зависит достижение задач, поставленных перед субъектом хозяйствования.

Необходимо четко выделять заинтересованность и мотивацию каждой группы внутренних пользователей, включая специфические и типичные мотивы.

Например, вкладывающий капитал учредитель прежде всего интересуется уровнем доходности бизнеса, его капиталоемкостью, скоростью оборота капитала, уровнем риска. С этой целью он использует данные технико-экономического обоснования, в котором формируются основные параметры вступительного баланса будущей организации. Оценка капиталоемкости бизнеса может стать причиной отказа от его развития, поскольку у будущего учредителя (учредителей) нет необходимых первоначальных ресурсов (законодательное требование к первоначальному капиталу, фондоемкость бизнес-процесса и т.д.). На выбор направления бизнеса в первую очередь влияет оценка доходности (рентабельность капитала) и скорости обращения капитала, т.е. скорости возврата вложенных средств, что определяется, с одной стороны, фондоемкостью бизнеса, а с другой — длительностью производственного цикла.

Следует отметить, что эти характеристики находятся в центре внимания учредителей в течение всего срока работы организации, так как от уровня рентабельности капитала и издержек в решающей мере зависит уровень текущих доходов учредителей (дивиденды). В зависимости от мотивации учредителей решается вопрос о распределении текущего дохода (прибыли).

Так, ориентируясь на закрепление конкурентных преимуществ и своих позиций на рынке, учредитель предусматривает возможность ускоренной амортизации, обеспечивая ускорение обновления основных фондов, увеличение затрат на создание нематериальных активов и укрепление имиджа организации. Это характерно для тех учредителей, которые имеют серьезные намерения по закреплению своего бизнеса на длительный период. Обеспечение быстрого развития и совершенствования производства предполагает использование значительной части прибыли на расширение и модернизацию производства, освоение новых бизнес-процессов.

Вместе с тем такое развитие бизнеса определяет особое внимание учредителя к оценке эффективности капиталовложений в форме как реальных, так и финансовых инвестиций, изучению динамики активов организации, изменения их структуры и отдачи от затраченных средств, контролю за рациональным соотношением вложений собственного капитала, привлеченных и заимствованных финансовых ресурсов.

Стремление учредителя получить максимальный текущий доход определяет его основное внимание к текущему производству, в частности к уровню затрат и поиску путей их снижения, что может привести к росту текущей рентабельности, но поставить под угрозу долгосрочную эффективность бизнеса.

Однако независимо от мотивации учредителей основная зона их взаимодействия с менеджерами, ответственными за составление отчетности, — выбор учетной политики и распределение прибыли организации, что и определяет объекты контроля учредителя за достоверностью отчетности и качеством обоснования принимаемых стратегических и тактических решений.

Работники организации также заинтересованы в изучении отчетности. Причем в зависимости от состава основных категорий исполнителей и уровня их квалификации заинтересованность и направленность изучения отчетности могут быть различными. Прежде всего всех работников интересуют финансовые результаты деятельности организации, так как от этого зависит благополучие всего коллектива. Обычно в коллективном договоре, который заключает коллектив организации с ее руководством, или в уставе организации определяется часть прибыли, которая должна быть использована на премирование сотрудников или формирование социального пакета. Если это не зафиксировано документально, то работники стараются влиять на процесс распределения прибыли. Часто этот процесс регулируется через положение об оплате труда или должностные инструкции.

Кроме того, интерес работников может быть связан с возможностью вложения в активы, от которых зависят условия труда и техника безопасности. Самостоятельный интерес для работников представляют расходы, предусмотренные на повышение их квалификации и переобучение.

Степень влияния работников на решение указанных вопросов в значительной мере зависит от организационно-правовой формы субъекта хозяйствования. В акционерном обществе, где работники являются одновременно акционерами, их влияние более существенно, и, следовательно, они более активно вникают в содержание отчетности. В других коммерческих организациях с высокой долей частного капитала работники контролируют эти процессы через контрольно-ревизионную комиссию, в состав которой, как правило, входят их представители. В государственных и муниципальных унитарных организациях обычно достаточно активную роль играют профсоюзы.

Однако наиболее активно работают с отчетностью менеджеры. Во-первых, при составлении отчетности многие из них принимают участие в подготовке информации или составлении ее отдельных разделов, в первую очередь это касается примечаний к отчетности

(приложения к балансу). Во-вторых, линейные руководители готовят отчеты о деятельности подчиненных им подразделений — управленческую отчетность. В-третьих, при подготовке и обосновании управленческих решений менеджеры запрашивают разнообразную информацию, которая часто аккумулируется в примечаниях к отчетности, регистрах бухгалтерского учета, материалах управленческого учета. Именно эта группа пользователей определяет степень востребованности и оправданности многих первичных документов бухгалтерского учета, регистров, форм внутренних отчетов и т.п. Востребованность определяется пользователем конкретных данных при обосновании соответствующих групп управленческих решений.

Так, основные формы отчетности базируются на информации о движении основных средств и материально-производственных запасов, характеристиках организации производственного процесса, составе работников, уровне загруженности и использования всех видов производственных ресурсов. В то же время для обоснования финансовых решений, связанных с использованием прибыли и необходимостью привлечения и заимствования ресурсов, требуется информация о том, как используются имеющиеся ресурсы, каковы изношенность производственных и качество материальных ресурсов, насколько квалификация работников соответствует требованиям производства.

Таким образом, менеджмент организации активно участвует в формировании учетной информации и одновременно является ее основным потребителем, оценивающим ее качество и достаточность. Именно такой подход к организации учетного процесса превращает бухгалтеров из пассивных регистраторов хозяйственных операций в активных участников менеджерской команды, так как формирует всю необходимую информацию для всестороннего и качественного обоснования управленческих решений и контроля за их исполнением.

Однако наличие только учетной информации не может удовлетворить все запросы менеджеров. Это связано прежде всего с необходимостью обосновывать стратегические решения. Для этих целей им необходима рыночная информация, в том числе о рынке товаров, труда и капитала, научно-техническая, о доходах в рамках страны и на мировых рынках. Следует отметить, что значительная часть этой информации содержится в отчетности потенциальных партнерских организаций. Таким образом, менеджеры любой организации становятся внешними пользователями отчетности других организаций.

В связи с этим целесообразно выделить работу с отчетностью субъектов хозяйствования, формирующих ближайшее деловое окружение: клиентов, поставщиков, партнеров, конкурентов.

Отчетность клиентов помогает более четко понять их требования к составу и качеству производимых товаров, услуг и работ на основе

прогнозирования их потребности. Если в качестве клиентов выступают юридические лица, важно анализировать отчетность каждого определенного клиента, так как это дает возможность, во-первых, обосновать наиболее надежную ассортиментную программу, обеспеченную спросом; во-вторых, выбрать тех клиентов, объемы работ которых обеспечивают большую устойчивость производства определенных видов продукции; в-третьих, выбрать тех платежеспособных потребителей, которые гарантируют своевременную оплату продукции (работ, услуг) и могут принять предлагаемую форму расчетов, выгодную для поставщика. Так, анализ отчетности партнеров позволяет выбрать такую форму расчетов (выплата авансов и предоставление отсрочки платежей), чтобы обеспечить большую надежность дебиторской задолженности, сформировать собственную кредиторскую задолженность, сократить финансовый цикл и сэкономить собственный оборотный капитал.

Аналогичная работа ведется при выборе поставщиков и партнеров. Анализ сложившихся цен на потребляемые материальные ресурсы помогает четче определить, какие методы расчета и порядок поставки материалов являются экономически более целесообразными. Изучение отчетности организаций, с которыми устанавливаются долгосрочные кооперированные связи, позволяет более обоснованно выбрать партнера и решить вопрос о целесообразности передачи производства отдельных узлов и деталей, выполнения отдельных работ партнерским организациям.

Серьезная проработка отчетности конкурентов важна для понимания и объективной оценки собственных конкурентных преимуществ, а также определения тех направлений, которые являются слабыми сторонами деятельности, чтобы разработать соответствующие меры по их устранению или смягчению.

Необходимость быстрого развития и постоянного обновления производства предполагает активное использование научно-технической информации. Она необходима для того, чтобы максимально использовать технологические разработки, позволяющие снизить себестоимость выпускаемой продукции, осваивать новые виды продукции с использованием новейших проектно-конструкторских разработок, использовать новейшие методы организации производства и управления. Это дает возможность ускорить развитие производства, поддерживать его инновационность и одновременно рационально использовать средства на развитие собственных НИОКР, технологических разработок, обеспечивая собственный инновационный приоритет.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность активно востребована местными, региональными и общегосударственными органами

управления. Именно на основе бухгалтерской и налоговой отчетности контрольные органы обеспечивают соблюдение правил ведения бухгалтерского учета и начисления налогов, прогнозируют поступления средств в бюджеты разных уровней, определяют целесообразность льготирования определенных сегментов бизнеса и конкретных организаций.

Особую роль бухгалтерская отчетность имеет для регулирования процесса обеспечения коммерческих организаций заемными средствами. Следует отметить, что при современных темпах развития производства даже высокорентабельная компания не может развиваться только за счет собственных средств, используя прибыль. Заимствование становится неотъемлемой частью управления финансами организации.

При принятии решения о предоставлении кредита банки оценивают прежде всего кредитоспособность организации, ориентируясь на ее имущественное состояние и финансовые результаты. Для получения разрешения на выпуск дополнительной эмиссии или облигационного займа организация также должна обосновать свою финансовую устойчивость. При страховании имущества или гражданской ответственности она представляет отчетность, по которой страховщик может определить ее финансовое состояние.

Следовательно, с развитием финансового сектора экономики отчетность становится важнейшим источником информации, на основе которой принимаются решения о возможности получения дополнительных финансовых ресурсов конкретной организации.

Отчетность хозяйственных субъектов активно востребована организациями, занятыми информационным бизнесом, в том числе средствами массовой информации, которые систематизируют, обобщают, накапливают информацию и формируют по заказу конкретных организаций нужные им информационные потоки. Поскольку качество продукции информационных организаций и агентств в решающей мере зависит от достоверности и четкости представляемой отчетности, они предъявляют особо жесткие требования к полноте отчетности и часто являются инициаторами дополнительных обследований организаций, на основе которых проводят их рейтинговую оценку.

1.3. Оценка качества и совершенствование бухгалтерской (финансовой) отчетности

Основополагающим в бухгалтерско-аналитической школе является организация учетного процесса. В научной литературе все чаще ставится вопрос о необходимости активного развития теории бухгалтер-

ского учета с ориентацией на особенности современной экономики. При этом имеются в виду: появление принципиально новых объектов учета в условиях рыночной экономики; изменения в институциональной структуре, которые связаны с развитием экономических отношений между субъектами хозяйствования; необходимость учета рисков деятельности организаций в условиях неопределенности и неустойчивости макроэкономической среды функционирования коммерческих организаций. Появляются принципиально новые определения типа турбулентной совокупности, исчезающей совокупности параметров, которые характеризуют современную экономику. Это не просто слова, а изменение идеологии подхода к учету и анализу деятельности хозяйственных объектов.

Прежде всего представляется чрезвычайно важным восстановление таких глубоко научных позиций, которые касаются организации учетного процесса и связаны со статической и динамической теорией баланса, классификацией балансов разного вида, возможностью детализации учета, соотношением синтетического и аналитического учета, а также формированием учетной политики, позволяющей использовать инвариантные методы учета в зависимости от их соответствия задачам, стратегии развития и особенностям бизнес-процессов, реализуемых в соответствующем субъекте хозяйствования.

Совершенно очевидной становится необходимость более четкого понимания документального обеспечения учетного процесса. Это связано как с совершенствованием первичных документов и реестров бухгалтерского учета, так и с формированием форм отчетности.

В современных условиях совершенно по-иному выглядят вопросы формирования внутрипроизводственной отчетности. В научной литературе она все чаще называется управленческой отчетностью. Это совершенно оправданно, поскольку ее цель — показать изменения, которые происходят в отдельных бизнес-процессах и организационных образованиях субъектов хозяйствования, а также результаты деятельности определенной группы менеджмента организаций, одновременно формируя информацию, необходимую для тех подразделений организаций, которые пользуются услугами соответствующих партнерских подразделений.

Учитывая эту позицию, очень важно выстроить такую систему внутриуправленческой отчетности, которая характеризует органическую взаимосвязь бизнес-процессов и их роль в формировании добавочной стоимости продукта и стоимости компании в целом.

В связи с этим необходимо более четко показать всю цепочку формирования стоимости компании, учитывая влияние на ее развитие внешних факторов и внутренних изменений, происходящих в производстве.

Более того, рассматривая внутрипроизводственную (или внутриуправленческую) отчетность, чрезвычайно важно найти ключевые показатели, по которым можно определить эффективность деятельности подразделений, показав их различия, и одновременно учитывать влияние ключевых показателей отдельного производственного звена на итоговые результаты деятельности субъекта хозяйствования в целом. При этом в качестве субъекта хозяйствования можно рассматривать не только отдельное юридическое лицо, но и предпринимательскую цепь, результатом которой является создание продукта конечного назначения. В последнем случае юридические лица представляют собой субъекты, реализующие взаимосвязанные бизнес-процессы.

Безусловно, проблема совершенствования отчетности отдельного юридического лица не потеряла своего значения. Решения по этому вопросу, которые были приняты еще в 1997 г., но до сих пор до конца не реализованы (в частности, о самостоятельном форматировании отчетности каждой конкретной компанией), до сих пор актуальны. Разница в структуре, задачах развития субъектов хозяйствования весьма широка, и, чтобы добиться реальной оценки деятельности организаций, необходимо видеть всю специфику их деятельности, которая может и должна быть отражена в отчетности. Это связано с детализацией представления отдельных статей отчетности, в частности представления основных средств, которые имеют непосредственное отношение к реализуемым бизнес-процессам и одновременно могут носить накопительный характер и использоваться для получения дополнительных доходов (доходное использование имущества).

Необходимо более четко представлять возможность доходного использования имущества, причем не только в случае, когда компания имеет целью его реализацию (как в лизинговых компаниях), но и когда у нее образуются временно свободные производственные мощности, созданные как бы впрок с расчетом на будущий рост собственного производства, но в определенный период предоставляемые другим субъектам хозяйствования. Кроме того, ряд активов, отражаемых по статьям внеоборотных активов, могут быть высоколиквидными (например, земельные участки, недвижимость).

Особое значение имеет детализация представления финансовых вложений, прежде всего с группировкой по целям их приобретения. В частности, принципиально выделить в долгосрочных финансовых вложениях накопительную часть, которая связана с покупкой ценных бумаг высокой ликвидности и текущей доходности. Их покупка позволяет сохранить временно свободные денежные средства, защитить их от инфляции и обеспечить доходность.

Другая часть финансовых вложений носит производственный характер и приобретается для обеспечения расширения производства,

это могут быть акции, доли и паи капитала тех организаций, которые связаны с анализируемой организацией устойчивыми кооперированными связями (производство и поставка узлов, частей готовой продукции, выполнение отдельных бизнес-процессов).

Однако это принципиальное деление финансовых вложений далеко не всегда находит отражение в учете и отчетности организаций, а также в пояснениях и дополнениях к ней.

Бесспорно, необходимо детализировать и дебиторскую задолженность, чтобы можно было более четко видеть ту, которая планируется организацией, предусматривается как нормальные, устойчивые взаимоотношения с партнерами, и ту, которая является неожиданной и свидетельствует о неплатежеспособности партнеров по бизнесу.

Необходимо более четкое представление характеристик добавочного капитала, более широкое раскрытие кредиторской задолженности — все это не может быть определено однозначно для всех компаний, а реализуется прежде всего с учетом их специфики. В этой части работа по совершенствованию отчетности и развитию документов бухгалтерского учета на разных стадиях учетного процесса должна, с одной стороны, быть взаимоувязана, а с другой — очень четко учитывать особенности каждого этапа и ту цель, которую преследует информация, формирующаяся на определенной стадии учетного процесса для принимаемых управленческих решений.

Бесспорно, особое внимание должно быть уделено отчетности, которую формируют взаимосвязанные группы компаний, и прежде всего составлению консолидированной отчетности.

Принятый в России Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной отчетности» стал определенным шагом вперед, определив значение и порядок составления консолидированной отчетности. Отметим, что этот вид отчетности составляется в формате МСФО, что вызвало определенные сложности для ряда крупных акционерных организаций, традиционно формирующих отчетность в формате GAAP. Вместе с тем такой подход к составлению консолидированной отчетности обеспечивает ее сопоставимость и единство подходов к консолидации капитала. Разработка методологии и теоретических аспектов консолидированной отчетности, взаимоувязка ее с анализом и изучением новых экономических отношений, возникающих между субъектами, должны не только иметь приоритет в отношении постановки учетного процесса, но и подкрепляться соответствующими правовыми и управленческими решениями, а также органически увязываться с развитием организационно-правовых форм субъектов хозяйствования.

При этом часто используемое в литературе понятие «корпоративная отчетность» до сих пор у нас полностью не раскрыто. Оно не яв-

ляется синонимом понятию «консолидированная отчетность» и наполнено новым содержанием, поскольку касается не только отдельных юридических лиц, но и групп компаний, которые находятся в системе устойчивых кооперированных связей, но при этом не консолидируют капитал. В этом случае представление о работе групп таких компаний имеет ничуть не меньшее значение, чем сама консолидированная отчетность.

Для организации управления национальным хозяйством и принятия решений не только в рамках субъектов хозяйствования, но и на региональном, отраслевом и даже государственном уровнях оценка, анализ деятельности групп компаний, выявление синергетического эффекта, который возникает от их объединения, могут иметь принципиальное значение. Особенно это важно для выбора тех или других форм государственной поддержки, политики кредитования и оказания государственной помощи определенным группам субъектов хозяйствования.

Таким образом, несмотря на устойчивую и достаточно поступательную деятельность по совершенствованию бухгалтерского учета, которая ведется в нашей стране с 1998 г., когда была принята Программа реформирования бухгалтерского учета, появляются все новые и, может быть, даже более сложные задачи в этой сфере. Причем их решение должно базироваться на новых теоретико-методологических позициях. Поэтому, прежде чем принимать практические решения, необходимо продумать теоретическую базу, на которую они будут опираться.

Для этого необходимо:

- проанализировать результативность изменений, которые были проведены в рамках бухгалтерского учета;
- оценить результативность использования положений по бухгалтерскому учету (ПБУ);
- выявить соответствие плана счетов требованиям современных методов организации производства;
- определить правильность выбора учетной политики и ее соответствие специфике бизнес-процессов и стратегии развития организации;
- выделить нормы, предусмотренные в ПБУ и не получившие достаточного развития, дать оценку целесообразности их дальнейшего применения или определенного изменения, обратить внимание на необходимость постановки экономического анализа бухгалтерского аппарата, в частности оценки правомерности детализации основных позиций отчетности, модификации состава статей и граф форм бухгалтерской отчетности.

В результате должны быть разработаны методические документы, которые реально помогут бухгалтерам самостоятельно формировать отчетность.

В учетном процессе чрезвычайно важно органическое сочетание финансового и других видов учета. Гармонизация всех видов учета — залог формирования полной и, самое главное, согласованной системы информационно-аналитического обеспечения управления. Причем в управленческом учете важнейшим направлением становится «оживление» позиций некоторых положений классического производственного учета, в котором дается оценка состояния ресурсов, степени их использования, а также обосновывается периодичность оперативного анализа и контроля за использованием соответствующих ресурсов.

Кроме того, в современных условиях большое значение имеет такая постановка бухгалтерского учета, которая позволила бы максимально использовать бухгалтерские регистры для целей налогообложения. Это в свою очередь вызывает необходимость гармонизации бухгалтерского и налогового учета.

Когда речь идет о гармонизации всех видов учета, очень важно проанализировать уровень стандартизованных решений и возможность вариантных решений, которые принимаются при разработке учетной политики. При этом риск применения различных методов учета должен быть взвешен и сопоставлен с теми изменениями, которые могут произойти в отчетности и снизить уровень сопоставимости деятельности различных компаний. Это проблема, которая практически еще не затронута в литературе, хотя в ближайшее время она будет иметь принципиальное значение.

Таким образом, рассматривая только один базовый системный блок бухгалтерско-аналитической школы — бухгалтерский, можно выделить множество вопросов, которые будут успешно решены только при комплексном подходе, органически увязывая проблему бухгалтерского учета с общими направлениями изменений управления, корпоративного и отдельными субъектами хозяйствования.

Особое место в триаде всегда занимал анализ, который является связующим звеном между фиксацией имеющейся в компании ситуации и принятием решения по ее изменению. Чтобы сделать определенные выводы, необходимо понять причину изменений. Поэтому экономический анализ занимает особое место в бухгалтерской и финансовой работе. Его задачами являются:

- своевременное выявление отклонений от ожидаемых результатов — заданий бизнес-плана, стратегических показателей, ключевых показателей успеха, обозначенных для конкретных подразделений компании;

- выявление причин возникновения отклонений с целью оценки резервов производства (оценки возможности улучшения финансового состояния компании, улучшения финансовых результатов при сложившемся производственном потенциале) и грамотного обоснования потребности в дополнительных инвестициях с учетом их ранжирования на основе оценки влияния на конечный финансовый результат деятельности компании в целом.

Отмеченное позволяет расширить использование аналитических процедур при постановке бухгалтерского учета. Такая аналитическая процедура должна стать неотъемлемой частью учетного процесса.

Когда речь идет об анализе бухгалтерского направления, или, как было сформулировано ранее, о бухгалтерском анализе, необходимо оценить целесообразность и достаточность выделенных счетов бухгалтерского учета, включая синтетические счета, а также оценку подхода к выделению аналитических счетов.

Самостоятельным направлением бухгалтерского анализа является анализ правильности выбора оценки тех или других статей бухгалтерской отчетности, в частности статей баланса. Это прежде всего относится к оценке средств долгосрочного использования, т.е. внеоборотных активов, когда приходится выбирать амортизационную политику и одновременно оценку, по которой представлены соответствующие статьи активов и пассивов в балансе.

В настоящее время существенную проблему представляет применение категории «восстановительная стоимость» в том случае, когда амортизированное имущество продолжает использоваться и показывается в балансе по нулевой стоимости. Такая ситуация возникает при использовании методов ускоренной амортизации. Именно в этом случае принципиальными являются использование понятия «восстановительная стоимость» и требование обязательной переоценки полностью амортизированного имущества в случае его дальнейшего использования. Если такая оценка не производится, то у организации, во-первых, нет права исчислять амортизацию на оборудование, которое продолжает использоваться, во-вторых, появляются сложности с четким планированием затрат на ремонт, содержание и эксплуатацию оборудования и, в-третьих, затрудняется получение объективной оценки производственной мощности и ее использования. Следовательно, теряются достоверность и прозрачность учета.

Аналогичному анализу должен быть подвергнут порядок списания на издержки производства материально-производственных расходов. Это касается методов оценки материально-производственных затрат по фактической цене каждой партии закупки, средней цене и т.п. Кро-

ме того, важен выбор метода списания на себестоимость — по нормативной величине затрат или по фактическому расходу. Второй аспект непосредственно связан с постановкой управленческого учета в организации, в частности использованием наиболее точного нормативного метода.

Следует иметь в виду, что большое значение имеют классификации как в формах бухгалтерской отчетности, так и при постановке управленческого учета, в том числе при выделении объектов аналитического учета. Это относится прежде всего к учету затрат на производство, когда необходимо четко разделять комплексные статьи расходов для более правильного отнесения их на себестоимость конкретных видов продукции.

Таким образом, *объектами бухгалтерского анализа* являются:

- счета, на которых учитываются хозяйственные операции;
- методы оценки основных позиций баланса;
- порядок списания расходов на себестоимость продукции;
- амортизационная политика, которую выбирает компания;
- уровень детализации и классификации статей отчетности по основным формам.

Последний пункт относится в первую очередь к бухгалтерскому балансу, где большое значение имеет четкое представление о структуре таких статей баланса, как нематериальные активы, финансовые вложения, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, добавочный капитал, а также к отчету о прибылях и убытках — детализация выручки хотя бы по основным направлениям деятельности. Сейчас компания может представлять и обычно представляет эти данные в пояснениях и дополнениях к отчету о прибылях и убытках, но это не является обязательным требованием, хотя их отсутствие затрудняет объективную оценку деятельности организации.

Этот вопрос решается при составлении сегментарной отчетности, которая может быть выбрана по видам деятельности, видам выпускаемой продукции (работ, услуг), по отдельным рынкам реализации продукции и т.п.

Укрепление роли экономического анализа связано с дальнейшим развитием оперативного анализа, которому в последнее время уделялось меньше внимания. Речь идет об оперативном анализе использования производственных ресурсов, выявлении тех отклонений, которые возникают в производстве в связи с определенными изменениями. Причем, учитывая неустойчивость современного производства, это может быть связано с изменениями, обусловленными как объективными причинами, так и недоработками в производстве, т.е. с определенными потерями, нечеткостью реализации бизнес-процессов и т.д.

В российской практике широко применялись методы оперативного анализа и оперативного контроля за использованием ресурсов компаний на базе нормативных методов учета. Контроль за отклонениями, выявление причин их появления и разработка методов их устранения либо, наоборот, закрепления в нормативных регламентах использования производственных ресурсов всегда были особенностью бухгалтерско-аналитической школы России.

Представляется, что при современных информационных возможностях, когда можно реально проводить мониторинг многих показателей, использовать современную вычислительную технику и информационные технологии для реализации этого процесса, необходимо вернуться к тем базовым теоретико-методологическим понятиям оперативного анализа и учета, которые характерны для российской экономики. Причем, безусловно, эти вопросы должны быть органически повернуты в сторону поиска и обоснования мер по реализации резервов производства, что неоднократно рассматривалось в работах наших классиков.

Так, например, Сара Бенционовна Барнгольц органически увязывала экономический анализ с определением дополнительных возможностей совершенствования работы организации, выявлением резервов и обеспечением комплектности резервов, т.е. выравниванием возможностей отдельных бизнес-процессов, отдельных ресурсных элементов производства[1]. Этот аспект проблемы всегда ставился во главу угла при определении приоритетных направлений дальнейшего увеличения ресурсного потенциала организации, поскольку опережающее развитие какого-либо одного бизнес-процесса или вида ресурсов объективно не может дать повышения итоговых показателей эффективности деятельности организации.

Вместе с тем в настоящее время богатство российской аналитической школы полностью не используется, так как в период перехода к рыночной экономике аналитические разработки были весьма незначительными и в большей мере направлены на анализ взаимодействия субъектов хозяйствования с внешней средой. Внутренний анализ последние 10—15 лет развивался крайне недостаточно. В то же время именно метод функционально-стоимостного анализа является основным инструментарием обоснования приоритетности и целесообразности тех или других вложений.

При оценке инвестиционного проекта, прежде чем вести речь о расчете его внутренней нормы доходности, сроке окупаемости, рентабельности, необходимо оценить целесообразность вложений с позиций возможности признания происходящих изменений в производ-

[1] *Барнгольц С.Б., Мельник М.В.* Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2003.

стве и их влияния на финансовые результаты компании. Это связано с двумя аспектами.

Первый — признание потребительских свойств продукции, за которую клиент готов заплатить дополнительно, т.е. когда необходимо обосновать целесообразность изменений для повышения потребительских свойств продукции. В этом случае соблюдается основной принцип эффективности инвестирования — признание его результатов потребителем, ради которого эти инвестиции делаются.

Второй — сокращение затрат. Такие проекты оцениваются на основе изменения издержек производства. Сразу следует подчеркнуть, что в этом случае вся совокупность инвестиционных проектов разбивается на два больших самостоятельных блока:

- связанные с изменением качества выпускаемой продукции, состава оказываемых услуг, т.е. инвестиции, ориентированные на клиента;
- направленные на совершенствование производства и, как следствие, сокращение издержек. В этом случае очень важно видеть, каким образом на введение новшеств реагируют комплексные издержки производства продукции.

В результате нужно отметить, что восстановление инженерного, технического анализа, который в 1960—1970-е гг. в нашей стране активно развивался и в настоящее время незаслуженно забыт, является очень важным элементом дальнейшего совершенствования инвестиционного анализа и проектного управления.

В последние годы в ряде организаций, где достаточно широко представлены подразделения по научно-исследовательским и проектно-конструкторским работам, это направление анализа становится все более востребованным.

Вместе с тем жизнь диктует новые требования, и в настоящее время как никогда более востребованным становится стратегический анализ — разновидность перспективного анализа, обогащенного новыми подходами и приемами, так как здесь речь идет об органическом единстве качественных и количественных изменений, которые будут происходить в производстве.

Перспективный анализ, сформировавшийся в конце XX в. и активно развивающийся в настоящее время, в большой мере связан с прогнозированием результатов. Для этой цели в основном используются методы математической статистики, корреляционного и регрессионного анализа, рассчитанные на достаточно длительную устойчивость производства. В условиях быстрого обновления производства качественные изменения всех элементов бизнес-процессов становятся регулярными, и их учет первостепенен. Это означает, что необходимо и изменение подходов к анализу на перспективу.

Называя этот новый метод стратегическим анализом, аналитики увязывают его прежде всего со сценарным подходом и имитационным моделированием, позволяющим показать общие тенденции развития и на основе качественного выбора отметить направления, которые нуждаются в количественных подсчетах и учитываются при составлении инвестиционных программ, отдельных инвестиционных проектов и краткосрочных бизнес-планов.

Таким образом, стратегический анализ связан в первую очередь с анализом качественных изменений, которые могут произойти во внешней среде, так и внутри компании в связи с введением новых техники, технологий, методов организации производства.

Чрезвычайно важно в этом случае изменить систему управления таким образом, чтобы мотивировать всех участников производства на улучшение деятельности компании, повышение эффективности ее работы. Это еще раз подтверждает необходимость проведения анализа систем управления и эффективности использования различных методов управления на разных стадиях производства.

В свое время анализ систем управления производственно-хозяйственными объектами был выделен как отдельное направление экономического анализа. В настоящее время эта позиция приобретает особое значение, поскольку во всем мире работают над повышением качества менеджмента, разрабатывают и применяют специальные стандарты и подходы к оценке качества менеджмента. Практически все стандарты организации производства ISO направлены на подготовку производства — улучшение организации производственного процесса и процесса управления в рамках хозяйственной системы, а также взаимосвязи хозяйственных систем в процессе производства продукта конечного потребления.

Таким образом, экономический анализ решает новые задачи. Он в большой мере предваряет процесс совершенствования хозяйственного учета, так как оценивает состояние организаций и формулирует конкретные требования к постановке бухгалтерского учета. Именно поэтому при проведении аудита отчетности компании одна из задач аудитора заключается в оценке адекватности учетной политики особенностям организации и стратегии развития аудируемого объекта.

Вместе с тем экономический анализ должен быть настроен на объективную оценку вклада отдельных организаций, подразделений, работников в общие результаты деятельности компании. Это позволяет сформировать реальную систему мотивирования работников на единые социально-экономические ценности. Следует подчеркнуть, что экономический анализ играет огромную роль в организации учетного и контрольного процессов, формируя систему показателей, ха-

рактеризующих состояние, движение ресурсов и результаты деятельности подразделения.

Таким образом, объективные условия развития организации приводят к тому, что роль экономического анализа повышается, он интегрируется как с учетным процессом, так и с процессом контроля, а также обязывает исследователей и практических работников обеспечивать гармонизацию этих процессов на основе единой методологии их формирования.

Выявленные тенденции позволяют сделать следующие выводы:

- единство методологии бухгалтерского учета, анализа и финансового контроля должно быть обеспечено прежде всего формированием единой системы показателей, характеризующих реализуемые в компании бизнес-процессы, финансовые результаты деятельности, внешнюю среду и определяющих основные параметры дальнейшего развития;
- необходимо достаточно четко определить основные измерители этих показателей и показать схемы их движения, т.е. изменение их учета на разных стадиях жизненного цикла и производственного процесса;
- объективная оценка активов и обязательств компаний требует развития методики дисконтирования денежных потоков, а также использования таких категорий, как рыночная стоимость, справедливая стоимость, восстановительная стоимость и т.п.

Чтобы обеспечить своевременность и эффективность инвестиций, необходимо основное внимание обратить на оценку использования имеющихся ресурсов и повышение отдачи от них, т.е. увеличение эффективности использования имеющегося производственного потенциала с позиций более полной его загрузки, обеспечения быстрой оборачиваемости и получения отдачи в запланированные сроки.

При дальнейшем совершенствовании методологии бухгалтерского учета, анализа и контроля необходимо усилить качественные оценки и учет качественных изменений в производстве, что можно сделать только на основе глубоких исследований и выявления взаимосвязей конечных показателей эффективности производства с изменениями в составе движения и использования ресурсов организации.

В период реформирования бухгалтерского учета в постсоциалистической России принят ряд основополагающих документов, регламентирующих порядок ее составления, представления и интерпретации. В них сформированы важнейшие требования к отчетности, роль бухгалтерского учета и отчетности в процессе укрепления рыночных отношений в стране и интеграции российской экономики в мировое экономическое пространство.

Так, в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу, принятой в 2004 г., четко указаны требования к отчетности как важнейшей составляющей информационно-аналитического обеспечения системы управления организацией и органов управления разного уровня.

В качестве центрального требования к отчетности определена ее информативность, позволяющая получать необходимую и достаточную информацию для обоснования и принятия управленческих решений как менеджментом самой организации при определении направлений ее развития, так и менеджментом партнерских структур. При этом подчеркивается, что отчетность должна быть повернута из прошлого в будущее, т.е. позволять не только оценивать текущее состояние организации, но и прогнозировать ее будущее состояние. Это предполагает расширение информации, т.е. обеспечение полноты ее представления в отчетности. В данном случае такой подход к составлению отчетности сближает ее с финансовыми отчетами, которые традиционно составляются коммерческими организациями в странах рыночной экономики.

Важнейшим требованием является достоверность отчетности, которая обеспечивается четким соблюдением установленных правил ведения бухгалтерского учета и составления отчетности. Этому способствует сближение бухгалтерского учета и МСФО, что является генеральной линией реформирования бухгалтерского учета в России.

Таким образом, все изменения, направленные на совершенствование бухгалтерской (финансовой) отчетности, связаны с обеспечением ее достоверности, полноты, перспективной направленности и своевременности. Соблюдение всеми участниками бизнес-процесса единых правил и сближение с требованиями МСФО обеспечивают надежность отчетности, оправдывая ее предназначение как языка бизнеса.

1.4. Эволюция отчетности в условиях рыночной экономики

В настоящее время состав, содержание и методические основы формирования бухгалтерской отчетности организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации (кроме кредитных и бюджетных организаций), регулируются Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организаций» (ПБУ 4/99), утвержденным приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н, а также приказами Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций», от 18.09.2006 № 115н и № 116н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету» (в ред. от 13.12.2010).

Последний документ подчеркивает необходимость расширения отчетности, прежде всего при подготовке примечаний (пояснений и дополнений к отчетности) с учетом принимаемых ПБУ, которые приближают бухгалтерскую (финансовую) отчетность российских организаций к требованиям МСФО.

Основные нормативные требования к отчетности сформулированы в Федеральном законе от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее — Закон о бухгалтерском учете), где подчеркивается, что бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений.

Бухгалтерская отчетность — единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и результате ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам. Она представляет собой совокупность форм отчетности, составленных на основе данных финансового учета с целью предоставления внешним и внутренним пользователям обобщенной информации о финансовом положении организации в виде, удобном и понятном для принятия этими пользователями управленческих, в первую очередь финансовых, решений.

Все организации обязаны составлять на основе данных синтетического и аналитического учета бухгалтерскую (финансовую) отчетность (промежуточную и годовую).

Состав форм бухгалтерской отчетности определен ст. 14 «Состав бухгалтерской (финансовой) отчетности» Закона о бухгалтерском учете и ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Бухгалтерская отчетность организаций, за исключением бюджетных, общественных организаций (объединений) и их структурных подразделений, не осуществляющих предпринимательскую деятельность и не имеющих кроме выбывшего имущества оборотов по реализации товаров (работ, услуг), состоит:

- из бухгалтерского баланса;
- отчета о прибылях и убытках;
- приложений к ним, предусмотренных нормативными актами;
- аудиторского заключения или заключения ревизионного союза сельскохозяйственных кооперативов, подтверждающих достоверность бухгалтерской отчетности организаций, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту или обязательной ревизии;
- пояснительной записки.

Укрепление рыночной экономики и интеграция России в мировое экономическое сообщество обусловили необходимость реформирования бухгалтерского учета, позволяющего обеспечить взаимопонимание учетных документов и отчетности сотрудничающих организаций.

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 о том, 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 согласованию основных правил составления и представления отчетности, определению общих требований к ее качественным характеристикам, признаваемых всем мировым сообществом. В настоящее время большинство стран мира, в том числе и Россия, приняли эти основополагающие требования.

В 1999 г. принято Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», в котором отражены 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 Законе о бухгалтерском учете указано, что *основными задачами бухгалтерского учета* являются:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении;
- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства, хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрифирменных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Предоставление информации — важное условие стабильности рыночных отношений, поэтому в законодательных актах по бухгалтер-

скому учету уделяют большое внимание ее качеству. При повышении уровня требований к качеству информации со стороны участников рынка и регулирующих органов хозяйствующие субъекты также заинтересованы в улучшении внутренних информационных систем — это позволяет им приобрести репутацию компаний, предоставляющих качественную информацию.

Существенные данные об основных элементах (активы, обязательства, капитал, доходы, расходы и прибыль) отчетности любой коммерческой организации 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 за 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: уместность (возможность использования информации для принятия решений опережающего характера) и достоверность.

На *уместность отчетности* влияют следующие факторы:

- своевременность — доступ к информации при возникновении потребности у пользователя. Как свидетельствует зарубежная практика, сроки публикации отчетности не должны превышать шести 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 — возможность определения жизнеспособности организации на длительный срок;
- обратная связь — позволяет контролировать выполнение решений, подтвердить или откорректировать пользователями ранее принятое решение.

На *достоверность отчетности* влияют:

- правдивость данных — отражение в информации именно тех явлений, для описания которых она предназначена, раскрытие методов и процедур учета;
- преобладание содержания над формой — операции и события, отраженные 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 — без ее ориентации на удовлетворение интересов какой-либо группы пользователей;
- осмотрительность — при оценке последствий событий сегодняшнего дня составителям бухгалтерской отчетности следует проявлять осмотрительность, так как в момент ее составления оценить (определить) эти последствия полностью невозможно;
- понятность — пользователи должны понимать содержание отчетности, даже не имея специальной профессиональной подготовки;
- сопоставимость — данные о деятельности организации должны быть сопоставимы с аналогичной информацией предшествующих периодов и с данными о деятельности других организаций. Согласно ПБУ 4/99 данные предшествующего периода необходимо скорректировать исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету, сохраняя последовательность в применяемых методах учета в данной организации, что обеспечивает возможность сопоставления данных о ее деятельности за несколько лет. Сопоставимые данные отчетности позволяют пользователям проводить трендовый, сравнительный, структурный, факторный анализ.

Современную бухгалтерскую (финансовую) отчетность должны отличать прозрачность и интерпретируемость сведений о собственном капитале. Это можно обеспечить 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.

Дополнительного 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, что нашло отражение в приказе Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

При раскрытии обязательств организации необходимо сгруппировать капитал, финансируемый 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 важными моментами в структуризации обязательств являются их разграничение на кратко- и долгосрочные, а также объединение поставщиков капитала в рамках текущих обязательств в четыре группы — коммерческие партнеры, государственные органы, персонал, учредители. Участие инвесторов следует 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) позволяет оценивать 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.

Уже с 1997 г. Минфин России в регламентных документах постоянно отмечает, что предлагаемые формы отчетности являются ориентировочными, а не типовыми. Каждая организация имеет право самостоятельно решать вопрос о степени детализации форм отчетности. Рекомендуется при составлении отчетности особое внимание уделять разъяснениям и дополнениям к отчетности, которые помогают понять сущность явлений и процессов, приводящих к изменению основных параметров бухгалтерской отчетности — активов, обязательств, капитала, доходов и расходов. Состав материалов примечания организация может устанавливать по собственному усмотрению. При этом ориентировочный состав необходимых данных дается в формате справок, которые целесообразно прилагать для углубленного понимания содержания статей основных форм отчетности.

На практике большинство организаций (особенно среднего и малого бизнеса) составляют основные формы отчетности четко по предлагаемым формам, не отражая специфику своего бизнеса, и сводят дополнения и пояснения до минимума, а иногда и вовсе их не представляют. Такое право им было предоставлено приказом Минфина

России от 22.07.2000 № 67н, в котором приведены уточненные формы бухгалтерской отчетности и порядок их составления.

Предполагалось, что приказ Минфина России № 67н будет последним из документов, регламентирующих порядок составления и представления отчетности. Однако изменения, внесенные в ПБУ и МСФО, определили необходимость принятия еще одного нормативного документа: приказа Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (далее — приказ Минфина России № 66н), который в настоящее время и определяет требования к составлению основных форм отчетности организаций. Начиная с 2011 г. в состав годовой бухгалтерской отчетности организаций включаются формы бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и приложений к ним:

- ✓ отчет об изменениях капитала;
- ✓ отчет о движении денежных средств;
- ✓ отчет о целевом использовании полученных средств, включаемый в состав бухгалтерской отчетности общественных организаций (объединений), не осуществляющих предпринимательской деятельности и не имеющих, кроме выбывшего имущества, оборотов по продаже товаров (работ, услуг). Коммерческие организации включают эту информацию в примечания;
- ✓ иные примечания к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (пояснения), которые оформляются в табличной и (или) текстовой форме и определяются организациями самостоятельно.

Требования к включению аудиторского заключения в состав бухгалтерской отчетности определены Федеральным законом от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

В бухгалтерскую отчетность должны включаться данные, необходимые для формирования достоверного и полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Если выявляется недостаточность таких данных, то в бухгалтерскую отчетность включаются соответствующие дополнительные показатели и пояснения. При этом должна быть обеспечена нейтральность информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности, т.е. исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп заинтересованных пользователей бухгалтерской отчетности перед другими. Если информация посредством отбора или формы представления влияет на решения и (или) оценки пользователей с целью достижения предопределенных результатов, то она не является нейтральной.

Организация должна раскрыть в бухгалтерской отчетности данные по группам статей, включенным в бухгалтерский баланс, и статьям,

включенным в отчет о прибылях и убытках, в соответствии с требованиями ПБУ 4/99.

Соответствующие показатели групп статей бухгалтерского баланса или статей отчета о прибылях и убытках могут быть расшифрованы организацией непосредственно в указанных формах (как «в том числе» или «из них» к соответствующим группам статей или статьям) или в примечаниях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

При составлении бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и примечаний к ним организация должна придерживаться принятых ею в установленном порядке содержания и форм бухгалтерской отчетности от одного отчетного года к другому.

В бухгалтерской отчетности должна быть обеспечена сопоставимость отчетных данных с показателями за предшествующий отчетный год (годы) или соответствующие предшествующие отчетные периоды с учетом изменений, связанных с применением Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), законодательных и иных нормативных актов, проведенной реорганизации и пр.

Если данные за отчетный и предшествующий периоды несопоставимы, то они подлежат корректировке по правилам, установленным нормативными актами по бухгалтерскому учету. Каждая корректировка с указанием причин, ее вызвавших, должна быть раскрыта в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

Информация о результатах анализа бухгалтерской отчетности должна удовлетворять требованиям обширного круга пользователей, которые используют ее с разной степенью понимания и компетенции.

Примечания к отчетности могут сопровождаться специальным текстом — пояснительной запиской. Ее полнота и содержательность обеспечивают приближение бухгалтерской отчетности к полноценному финансовому отчету о деятельности организации. Содержание пояснительной записки нормативно не регламентировано. 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, следует в первую очередь определить полноту и точность ее составления. Это обеспечивается ее формальным, арифметическим и логическим контролем.

Первая стадия контроля — *формальная*. В формах отчетности выделяются те статьи, которые являются наиболее существенными, т.е. занимают наибольший удельный вес в итоговых показателях, и выявляется необходимость их детализации. Кроме того, целесообразно определить, правомерно ли организация не заполняет определенные типичные строки отчетности.

Вторая стадия проверки — *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 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 — *логическая проверка*. Аналитик с учетом сложившейся экономической ситуации выясняет, насколько можно доверять данным внутренней и внешней информации о качестве выпускаемой (реализуемой) продукции (или услуг), 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, но и данные о произведенных списаниях практически редко совпадают с нормами естественной убыли. Отсутствие расхождений подобного рода сигнализирует о фиктивном или низкокачественном проведении инвентаризации.

Другой сигнал, вызывающий недоверие к внутренней информации, — резкое отклонение доходности отдельных операций от среднеотраслевого уровня. Отсутствие замечаний со стороны внутреннего контроля по поводу хранения имущества, а также в отношении оформления операций, связанных с основной и неосновной деятельностью, должно вызывать настороженность.

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

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.

Завершающий этап проверки отчетности — *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. Это связано с разными причинами.

Изменение стоимости денег в разные периоды вызывает отклонение балансовой стоимости различных видов имущества от рыночных цен за анализируемый период. Другой причиной разрыва между реальной и балансовой стоимостью имущества хозяйствующего субъекта являются колебания спроса и предложения на товарных и финансовых рынках. Многие виды имущества, особенно 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 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.

Именно поэтому проведению экономического анализа предшествуют корректировка балансовых данных о состоянии имущества и его оценка. С этой целью аналитик в первую очередь должен ознакомиться с учетной политикой, принятой хозяйствующим субъектом, и определить ее обоснованность. Затем, принимая во внимание проводимую учетную политику, производится корректировка отдельных статей актива баланса.

Все корректировки опираются на ПБУ и имеют цель объективно раскрыть реальные процессы, происходящие в организации, и оценить динамику ее развития.

Не рассматривая содержание отдельных форм и статей бухгалтерской отчетности, выделим общие тенденции ее изменения.

1. Учитывая быстрое развитие производства и постоянное обновление активов организации, для понимания и объективной оценки эффективности происходящих изменений приведение в отчетности

данных за два года недостаточно. Определено увеличение периода, представленного в отчетности (в балансе — три года, а в пояснениях и дополнениях, по усмотрению организации, — более длительный период).

2. Основная информационная нагрузка в отчетности ложится на примечания, в которых на основе данных бухгалтерского и управленческого учета раскрываются причины изменения статей основных форм отчетности. При этом статьи форм отчетности могут носить агрегированный характер.

3. Обновление и быстрое изменение стоимости активов вызвало необходимость выделения влияния переоценки на их стоимость. Так, эта позиция выделена отдельной строкой в пассиве баланса, справочно показана в отчете о прибылях и убытках, включена в совокупный финансовый результат периода, что полностью соответствует требованиям МСФО и нашло отражение в отчете об изменениях капитала.

4. Примечания к основным формам отчетности позволяют понять причины изменений ее статей. Несмотря на то что организация самостоятельно решает вопрос о составе примечаний, в приказе Минфина России № 66н приведен их минимальный состав. Они прежде всего направлены на детализацию существенных статей баланса.

5. Отчетность дополнена информацией, позволяющей судить о перспективах развития организации. В частности, в составе внеоборотных активов наряду с нематериальными активами выделены результаты НИОКР, характеризующие собственные вложения организации и нематериальные активы, что в значительной мере определяет ее конкурентные преимущества, а также получение доходов за счет передачи нематериальных активов в пользование другим организациям (договор ренты). В примечаниях весьма подробно представляется информация о всех видах нематериальных активов, включая приобретенные и собственные разработки, оформление которых еще не закончено, и о тех, которые полностью амортизированы. Причем предусмотрены выделение накопленной амортизации и возможная переоценка. Особо важно раскрытие информации о НИОКР с указанием порядка их списания.

6. Данные о незавершенном строительстве перенесены в примечания, но с указанием изменения как его стоимости, так и порядка оформления затрат за отчетный период и принятия к учету основных фондов. В результате в отчетности более полно показано изменение стоимости основных средств. В примечании выделен особый раздел об ином использовании основных средств (основные средства, переданные и полученные в аренду, недвижимость в процессе государственной регистрации, средства на консервации и в залоге). Эти данные позволяют объективно оценивать фондоемкость производства и

фондоотдачу, показать, какая часть фонда не задействована в операционной деятельности.

7. Дополнительное раскрытие получили данные о финансовых вложениях с указанием доходов и обесценений отдельных групп вложений. К сожалению, в примечании нет четкого указания на предназначение долгосрочных финансовых вложений (в частности, вложения в долевые ценные бумаги организаций, которые находятся с объектом отчетности в устойчивых кооперированных связях, т.е. включены в его производственный цикл).

8. Детализированы данные о структуре и движении материально-производственных запасов с учетом их обесценения. Выделены резерв из обесцененных запасов и запасы в целом.

9. Детализированы данные о кредиторской и дебиторской задолженности с выделением сомнительных долгов. Показано наличие резервов сомнительных долгов, дана группировка задолженности по срочности.

Отчет о прибылях и убытках, хотя и не претерпел существенного изменения, но дополнен результатами переоценки внеоборотных активов, которые не входят в чистую прибыль (убыток) периода, и расчетом совокупного финансового результата.

Существенно изменилась форма отчета об изменениях капитала: изъяты все расчеты корректировок резервных фондов и более широко показано влияние корректировок в связи с изменением учетной политики.

Следует отметить, что введение расширенных примечаний способствует реализации основных задачи анализа бухгалтерской отчетности.

1.5. Задачи и содержание анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности

Поскольку бухгалтерская (финансовая) отчетность является открытой и доступной для пользователей информацией, она должна быть достаточной и достоверной. Именно на решение этих задач направлены все те требования, которые предъявляются к отчетности в России и других странах.

Достаточность и информативность отчетности обеспечиваются как форматированием основных форм, при заполнении которых должны быть выделены все существенные значимые данные, так и пояснениями и дополнениями, в которых раскрываются условия и причины серьезного изменения основных показателей отчетности, их взаимосвязь с внешними и внутренними изменениями. Эту рабо-

ту проводит либо аналитик, который готовит отчетную информацию к анализу, либо менеджер.

В случае если информационное агентство готовит информацию для конкретного пользователя, она носит целевой характер и ориентирована на его нужды. Информационное агентство может провести предварительную аналитическую обработку информации, более широко используя наряду с данными бухгалтерской (финансовой) отчетности внешнюю внесистемную информацию. Например, для оценки банками кредитоспособности потенциальных заемщиков формируются кредитные истории заемщиков, что требует проведения целенаправленного анализа их финансовой отчетности.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства, надо 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 разбираться и в таких понятиях рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости, степень риска, эффект финансового рычага и др., а также в методике их анализа.

Главная цель анализа — своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния организации и ее платежеспособности.

При этом необходимо решить следующие задачи:

- ✓ на основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности оценить выполнение плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия;
- ✓ спрогнозировать возможные финансовые результаты, экономическую рентабельность исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработать модели финансового состояния при разных вариантах использования ресурсов;
- ✓ разработать конкретные мероприятия по более эффективному использованию финансовых ресурсов и укреплению финансового состояния организации.

В любом случае, для раскрытия содержания информации большое значение имеет проведение предварительного анализа форм отчетности, т.е. преобразование представленной отчетности в аналитическую. Этот процесс предусматривает:

- 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 организаций.

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 при проведении внешней проверки (обязательная или инициативная) или процедуры внутреннего контроля и аудита (инвентаризация, оценка востребованности и реальной ликвидности запасов, тестирование дебиторской отчетности, определение надежности долго- и краткосрочных финансовых вложений и т.п.).

В процессе предварительного анализа необходимо провести санацию основных форм отчетности, исключив 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 внешнему пользователю и партнерам наиболее полно сориентироваться при принятии финансовых решений, касающихся форм взаимодействия с анализируемой организацией.

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

При анализе отчетности любого уровня и периода целесообразно выделить такие основные этапы ее обработки, как:

- преобразование бухгалтерской отчетности в аналитическую;
- углубленный анализ ее основных форм с определением причин изменения показателей, факторов и условий, вызывающих эти изменения;
- оценка «качества» изменения показателей с выделением релевантных и нерелевантных факторов их изменения, 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 организации (расчет относительных показателей);
- анализ динамики и взаимосвязи показателей финансовых результатов (*объем продаж, прибыль, рентабельность*);
- определение финансовых коэффициентов (финансовое состояние и устойчивость, ликвидность, платежеспособность и т.п.);
- оценка возможности непрерывности функционирования организации.

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

1) оценка имущественного и финансового состояния организации;

2) определение потенциальных возможностей организации и уровня эффективности использования ее ресурсов;

3) обоснование объективной потребности организации в инвестициях, прогнозирование имущественного и финансового состояния организации.

Первая задача позволяет выявить возможности выполнения обязательств в конкретный период, т.е. на дату составления отчетности, а вторая и третья — перспективу организации, раскрыть ее потенциальные возможности. Для решения первой задачи применяются методы и приемы 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 частные задачи:

- определяется востребованность имущества для операционной деятельности;
- выявляется целесообразность отвлечения средств из производства (долгосрочные финансовые вложения);
- оценивается оправданность доходного использования имущества;
- анализируется структура активов 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 задолженности.

Анализ проводится в статическом и динамическом разрезах. Причем динамический анализ позволяет выявить тенденции изменения основных составляющих имущества и источников финансирования.

Чтобы сделать обоснованные выводы 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 связи с этим наибольшее развитие получил коэффициентный анализ финансовой отчетности, который позволяет сопоставить финансовое состояние и устойчивость различных организаций, провести рейтинговую оценку их финансового состояния и выбрать наиболее надежного партнера.

Если анализ имущественного состояния в основном используется партнерами организации, то для внутренних нужд большее значение имеет анализ перспективных 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 задолженности;
- 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 направленность анализа отчетности и сориентировать его.

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

Анализ отчетности организаций обычно проводится самими хозяйствующими субъектами, прежде всего чтобы выявить возможности повышения эффективности своей деятельности. Однако все чаще привлекаются специализированные фирмы, которые обеспечивают проведение анализа в крупных организациях определенных сегментов бизнеса с одновременной их рейтинговой оценкой. В этом случае направленность и задачи анализа отчетности в определенной мере ограничены, так как анализируются только официальные данные, включенные в отчетность. Но значение такого анализа весьма велико: он позволяет провести оценку имущественного состояния и финансовых результатов организации в сопоставлении с аналогичными объектами, т.е. более объективно оценить эффективность их деятельности.

Учитывая такую ориентацию анализа, информационно-аналитические фирмы в большей мере пользуются коэффициентным анализом отчетности, т.е. используют отчетные оценки. Качество такого анализа в решающей мере зависит от достоверности отчетности (оценивается аудиторами), а также от полноты пояснений и дополнений к отчетности. Именно этим определяются требования, предъявляемые 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 сравнительный анализ позволяет объективно оценить финансовое состояние организации и выбрать наиболее рациональное направление ее развития.

1.6. Виды анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности

Финансовым анализом занимаются не только руководители и соответствующие службы организации, но и ее учредители, инвесторы — для 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 зависимости от задач анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ — проводится службами организации, его результаты используются для планирования финансового состояния организации, обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности. Его цель — установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить эффективное функционирование организации, получение максимальной 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 максимальную прибыль и минимизировать коммерческие и финансовые риски.

Анализируя бухгалтерскую (финансовую) отчетность, пользователь сначала определяет абсолютные показатели, а затем 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. Целью экспресс-анализа 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:

1) подготовительный;
2) предварительный обзор бухгалтерской отчетности;
3) экономическое чтение и анализ отчетности.

Цель *подготовительного 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; выверяются 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 *предварительного обзора бухгалтерской отчетности* — ознакомление с пояснительной запиской к балансу, которая позволит понять особенности бизнеса организации, стратегии ее развития, этап жизненного цикла. Это 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.

На данном этапе 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 существенные из них 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 организации, т.е. отвечает на вопрос о том, что представляет собой организация в данный конкретный момент согласно используемой учетной политике, но не отвечает на вопрос о том, в результате чего сложилось такое положение.

3. По данным отчетности можно рассчитать целый ряд аналитических показателей, однако все они будут бесполезны без 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 организациям, их среднеотраслевыми и среднепрогрессивными значениями.

4. Интерпретация балансовых показателей возможна лишь с привлечением данных об оборотах средств, т.е. о деловой активности организации.

5. Баланс — свод одномоментных данных на конец отчетного периода, а следовательно, не отражает изменений средств организации 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 сырье и оборудование, низкой обновляемости основных средств многие статьи баланса отражают совокупность одинаковых по функциональному назначению, но разных по стоимости учетных объектов. Это, разумеется, существенно искажает результаты деятельности организации, реальную оценку ее хозяйственных средств, «цену» организации в целом и ее финансовые результаты, в первую очередь связанные с оценкой использования капитала.

7. Одна из главных целей функционирования любой организации — 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.

8. Итог баланса не отражает ту сумму средств, которой реально располагает организация, ее «стоимостную оценку». Это обусловлено возможным несоответствием балансовой оценки хозяйственных средств реальным условиям вследствие инфляции, конъюнктуры рынка и т.д.

9. На финансовое положение организации и перспективы его изменения влияют факторы не только финансового характера, но и многие другие, вообще не имеющие 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, неформальные оценки.

Экономическое чтение и анализ отчетности — основной этап экспресс-анализа. Его цель — обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности организации и ее финансового состояния. Такой анализ проводится с той или иной степенью детализации в интересах различных пользователей.

Детализированный анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. Цель детализированного анализа — подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем году (периоде), а также воз-

можностей развития на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа.

Детализированный анализ 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.

3.3. Анализ структуры расходов.

3.4. Анализ прибыли.

3.5. Анализ рентабельности.

3.6. Оценка финансовой устойчивости, кредито- 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 организации;

- 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 организации;
- 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 организации, перспективному финансовому анализу и оценке безубыточности.



Контрольные вопросы

1. Какие нормативные документы регулируют составление и представление бухгалтерской (финансовой) отчетности?
2. Какие формы включаются в бухгалтерскую (финансовую) отчетность?
3. В чем цель примечаний к отчетности?
4. Какие строки баланса и отчета о прибылях и убытках нуждаются в детализации?
5. Как оценивается имущество организации?
6. Какие обязательства включаются в баланс?
7. Какова роль отчета об изменениях капитала?
8. По какому принципу построен отчет о движении денежных средств?
9. При обосновании каких управленческих решений используются данные бухгалтерской отчетности?
10. Кто является основным пользователем отчетности?
11. В чем задача анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности?
12. Какие виды анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности принято выделять?

2 ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ (ИНСТРУМЕНТЫ) АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

2.1. Система методов анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности

При анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности используются общенаучные и специальные методы, которые характерны для всех направлений экономического анализа, но преобладают балансовый и другие идентичные методы.

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, возникновения противоречий между составителями и пользователями отчетности, между отчетностью разных уровней и направлений.

При этом важно учитывать синергетический эффект, возникающий при обобщении аналитических материалов. Опираясь на системный подход, аналитик рассматривает во взаимосвязи все формы отчетности: внутрипроизводственную, отдельных юридических лиц и консолидированную, учитывая влияние на показатели финансовой отчетности внутренних и внешних факторов, т.е. изменений собственных ресурсов и их внутренней взаимосвязи, а также окружающей среды.

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

Динамический метод — основополагающий для всех экономических наук. Он предполагает рассмотрение любого процесса и явления как целенаправленного процесса, находящегося в динамике и взаимосвязи с другими явлениями. Это определяет подход к анализу от-

четности как к целенаправленному процессу, в котором цель определяет масштабы и направления анализа, привлечение необходимой информации и подходы к оценке показателей отчетности.

В анализе содержания отчетности важную роль играет *метод детализации* — последовательное раскрытие комплексных статей и показателей через частные. Таким образом достигается все более детальное разложение частей анализируемого объекта на составляющие части, что обеспечивает лучшее познание 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.

Если применяется *дедуктивный метод* исследования, то анализ начинается с обобщающих показателей деятельности, что свойственно финансово-экономическому и финансово-инвестиционному видам анализа. Если применяется индуктивный метод, то сначала изучается деятельность 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 видов анализа. 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 может не влиять на финансовые результаты. Но при существенном изменении качественных параметров продукции изменится 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 по-

казателей 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 для определения и измерения их влияния на конечные финансовые результаты и 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 любая составляющая объекта анализа изучается 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.

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, рассматриваются 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 моделей разного типа, 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 организации. 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 одной организации с другими организациями 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 соотношений 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, а также 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 — модели прогностического характера, которые используются для прогнозирования доходов организации и ее 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 — модели, сущность которых сводится к установлению нормативов по каждой статье расходов и анализу отклонений фактических данных от их нормативов. Они позволяют сравнивать фактические результаты деятельности организации с ожидаемыми, рассчитанными по бюджету, и используются во внутреннем финансовом анализе.

В процессе анализа от общего ознакомления с финансовым состоянием переходят к выявлению и измерению противоречивого влияния отдельных факторов на его характеристики и обобщению материалов анализа в виде конечных выводов и рекомендаций. При этом необходимо использовать 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 со все возрастающей детализацией факторов. Такая детализация теоретически не имеет границ, так как первичных, неразложимых факторов (таких, которые не могут быть представлены как производные от других факторов) в действительности не существует. Практические задачи анализа диктуют необходимость ограничения в каждом конкретном случае 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 должны использоваться количественные оценки, так как необходимо количественно определить воздействие отдельных факторов (групп факторов) на динамику развития организации, результаты выполнения бизнес-плана и эффективность работы каждого подразделения и организации в целом, измерить их относительное влияние, сосредоточить внимание на значимых и решающих факторах.

Совершенствование научного аппарата, с помощью которого реализуется метод анализа, в последние годы преимущественно шло по пути использования для большей точности 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 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. На этой стадии делаются выводы, содержащие оценку деятельности организации, составляется перечень выявленных резервов и даются рекомендации по их использованию. При этом раскрывается связь между итогами деятельности отдельных участков и исполнителей, 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.

Для реализации подхода к изучению деятельности хозяйствующих субъектов, свойственного выбранному методу анализа, используется специальный научный аппарат, позволяющий аналитически обработать информацию и сделать на ее основе правильные выводы, — совокупность приемов исследования, которые учитывают 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 при обобщении материалов анализа (оценка деятельности и определение возможностей ее улучшения) используются либо отдельные приемы, входящие в научный аппарат анализа, либо их специальная комбинация.

Приемы, образующие в совокупности научный аппарат анализа, целесообразно классифицировать 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, их детализация по месту и времени формирования. На последующих этапах к этим приемам добавляется весь арсенал экономико-математических и эвристических методов измерения относительного влияния отдельных сторон деятельности, отдельных факторов и их совокупностей на ее развитие и эффективность.

Сравнительный анализ применяется для определения размеров и причин различий в использовании ресурсов и эффективности дея-



Рис. 2.1. Классификация приемов анализа хозяйственной деятельности

тельности, а также для мобилизации внутренних резервов сравниваемых хозяйствующих субъектов (или отдельных их участков) путем распространения выявленного передового опыта.

Сравнение — наиболее распространенный прием 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 с показателями предшествующих периодов (предыдущий месяц, квартал, год) дает возможность оценить темпы развития хозяйствующего субъекта и, в известной степени, напряженность заданий бизнес-плана на анализируемый период. С этой целью там, где это возможно, проводится также сопоставление планируемых величин показателей с их нормативными уровнями.

Сравнение с экономическим потенциалом анализируемого объекта позволяет определить, в какой мере он приблизился к полному использованию ресурсов и эффективности деятельности. В современной практике анализа этот вид сравнения применяется не комплексно, а по отдельным показателям, например по коэффициенту использования календарного фонда времени работы оборудования или коэффициенту 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, проводится сравнение не только в рамках анализируемого объекта, но и с другими объектами, т.е. анализ поднимается на качественно новый уровень — сравнительного межхозяйственного анализа.

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.

Разновидностью сравнения является сопоставление с работой других хозяйствующих субъектов того же сектора бизнеса в других странах.

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

От программы сравнительного анализа и 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, резервы 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 Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «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 то, 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 сравниваются мелкие, средние и крупные организации, а для определения целесообразности углубления внешнего кооперирования — организации, 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 проводить международные сравнения, поскольку в этом случае несопоставимость обусловлена различиями в обще-

экономической ситуации, покупательной силе валют, организации бухгалтерского учета, степени хозяйственной самостоятельности объектов и другими национальными особенностями.

Сопоставимость достигается при соблюдении ряда условий, которым относятся:

- единство оценки — отдельно выявляется влияние изменения оценки;
- исключение влияния изменения объема 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 экономическому содержанию, и распределить общую вариацию эффективности хозяйствования между этими группами.

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

Кластерный анализ в конкретных ситуациях используется для группировки как объектов, так и 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 (кварталов, месяцев), что позволяет обосновать тенденции изменения показателя, его динамику. Исключение типичных (чрезвычайных) факторов дает возможность обосновать устойчивые тренды показателей.

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, на-

оборот, группировки служат для раскрытия содержания средних величин и выяснения влияния на них отдельных единиц.

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 образом 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 виды ресурсов сдерживают повышение эффективности деятельности, от каких участков зависит существенное улучшение работы. Этот прием широко используется на практике, особенно 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 специальными аналитическими приемами (факторный метод, метод ценных подстановок и т.п.).

2.2. Математическое моделирование в анализе бухгалтерской (финансовой) 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:

- причинность — включение в модель только тех показателей (факторов), которые являются существенной причиной изменения анализируемого показателя;
- относительная независимость исследуемых показателей — изменение включенных в модель параметров должно происходить независимо друг от друга;
- комплексность — в модель должно быть включено достаточное количество разных факторов, чтобы выявить причины изменения анализируемого показателя;
- идентичность — модель в качественном и количественном отношении должна 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. 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 (умножение) и кратные (деление). Кроме того, часто используются смешанные модели.

Детерминированные модели могут усложняться путем удлинения факторной системы, когда детализируются факторы первого уровня, или расширения, когда они дополняются показателем, не меняющим результат.

В системе анализа финансовой отчетности можно использовать *оптимизационные модели*, с помощью 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 (например, 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). Модели динамического программирования используются, когда требуется выбрать не один, а несколько вариантов (например, решения, принимаемые в разные моменты времени).

Однако область использования оптимизационных моделей ограничена: они 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:

- имитационная модель, отражающая определенные, наиболее значимые свойства исследуемой системы;
- экспертные процедуры, посредством которых анализируются и оцениваются различные решения, в результате чего исключаются заведомо слабые решения, строятся сценарии развития событий, вырабатываются цели и критерии;
- язык программирования, с помощью которого осуществляется двусторонний контакт эксперта с вычислительной техникой.

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

[1] *Комаров В.Ф.* Управленческие имитационные игры. Новосибирск: Наука, 1989. С. 56.

2.3. Эвристические методы анализа

Изменения условий и задач развития субъектов хозяйствования, определяемые современными экономическими ситуациями и вызовами времени, оказывают принципиальное влияние на методы обоснования управленческих решений, организацию управленческих процессов и способы оценки результативности решений.

Учитывая, что «под методом экономического анализа понимается диалектический способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии»[1], изменение жизненных циклов продукта, технологических укладов, видов бизнеса и глубина происходящих преобразований требуют существенного реформирования методов экономического анализа.

Учитывая необходимость четкого определения своих конкурентных преимуществ и их закрепления на длительный период, организации особое внимание уделяют стратегии развития, выдвигая стратегические ориентиры (например: освоение лидерских позиций на рынке, обеспечение лояльности клиентов, повышение социальной значимости организации), которые имеют четкие качественные характеристики. Их количественные параметры часто весьма условны и не могут быть прямо оценены.

Анализ и обоснование тенденций изменения этих групп показателей требуют существенного изменения даже таких традиционных методов анализа, как сравнение, детализация, группировка и т.п., но чаще предполагают использование других методов анализа, часто чисто логических.

На развитие методов экономического анализа особо повлияла возможность многовариантности решений, каждое из которых нерационально, а иногда и невозможно детально просчитать. Это определило ускоренное использование новых методов учета. Так, например, для перспективного, стратегического анализа намного эффективнее использовать маржинальный метод расчета затрат, который, при всей его условности, позволяет сформировать оптимальный ассортимент производства продукции. Учет и анализ полной себестоимости отдельных видов продукции проводятся только по включенным в план производства ассортиментным позициям.

Поскольку в условиях инновационного развития существенно интенсифицируются все стадии воспроизводственного цикла, часто возникает необходимость обеспечения параллельного осуществления отдельных его стадий. Многие авторы делают акцент на оценке поведения отдельных показателей на разных стадиях воспроизводствен-

[1] Теория экономического анализа / под ред. М.И. Баканова. М.: Финансы и статистика, 2004.

ного цикла, выделяя опережающие показатели. Это характерно, прежде всего, для работ менеджерской направленности при формировании панелей индикаторов развития. Однако такой подход к классификации показателей встречается все чаще.

Для объективизации оценки возможностей развития организации и определения ее производственного, экономического и финансового потенциала имеет значение соответствие изменения показателей по стадиям воспроизводственного цикла: рост — в период подъема; уменьшение или повышение — в период спада; стабильность — в период стагнации и т.п. В связи с этим выделяют процикличесские, контрциклические и ациклические показатели, динамика которых практически не связана с воспроизводственным циклом.

Усложнение классификаций системы показателей предполагает логическое развитие и уточнение традиционных методов анализа.

Так, при использовании метода сравнения все большее значение приобретает сравнение основных финансовых и экономических характеристик за длительный период, так как это позволяет выявить циклические колебания, характерные для разных видов бизнес-процессов. При горизонтальном анализе применяется качественное сравнение источников привлеченных финансовых средств и изменения отдельных групп активов организации, т.е. сочетание горизонтального и вертикального анализа.

При дальнейшем развитии экономического анализа важна классификация показателей по их роли при принятии и обосновании решений разного класса и уровня. В связи с этим для каждого решения выделяется целевой показатель, факторы, определяющие его уровень, и, что особо важно для объективности принимаемых решений, ограничения, в которых принимаются решения.

Детерминированные методы анализа, в том числе факторный, по-прежнему преобладают, но при этом активно дополняются методами удлинения и расширения характеристик, что связано с детализацией показателей-факторов с учетом их значимости.

При факторном анализе необходимо выявлять связи между изменением показателей-факторов и необходимостью лучшего использования имеющихся ресурсов или введения новых ресурсов, и это требует дополнительного финансирования. С этой целью данная группа показателей делится на факторы экстенсивного и интенсивного роста, что особенно актуально для оценки запаса финансовой прочности организации и оценки ее экономического потенциала.

Таким образом, в современных условиях все большее значение имеет профессиональное суждение аналитика при постановке задач и выборе методов экономического анализа.

Постепенно все больше применяются методы логического эвристического анализа, основывающегося на профессиональном суждении, опыте и интуиции специалистов, их индивидуальных или коллективных заключениях. Среди них можно выделить оценочные и оценочно-поисковые методы анализа (рис. 2.2)[1].



Рис. 2.2. Классификация эвристических методов анализа

[1] *Горшкова Л.А.* Анализ организации управления. Аналитический инструментарий. М.: Финансы и статистика, 2003.

Эвристические методы широко применяются при управлении персоналом, организации управления и выборе организационного поведения.

Условия, предопределяющие необходимость использования эвристических методов:

- качественный характер исходной информации, описываемый с помощью экономических и социальных параметров, отсутствие достаточно представительных и достоверных сведений по характеристикам объекта исследования;
- большая неопределенность исходных данных для анализа;
- отсутствие четкого предметного описания и математической формализации предмета оценки;
- нецелесообразность и недостаток времени и средств для исследования с применением формальных моделей на первых этапах обоснования управленческих решений;
- отсутствие технических средств с соответствующими характеристиками для аналитического моделирования;
- экстремальность анализируемой ситуации.

Эвристические методы анализа представляют собой особую группу приемов сбора и обработки информации, опирающуюся на профессиональное суждение группы специалистов. Их часто называют креативными.

Основой применения эвристических методов являются экспертные оценки рассматриваемых процессов, операций, результатов.

Экспертные методы анализа — это методы организации работы со специалистами-экспертами и обработки их мнений. Для решения многих аналитических задач требуется иметь независимое мнение (мнения), т.е. привлечение экспертов. Информацию, получаемую от экспертов, нельзя считать готовой для использования, она должна быть обработана и только после этого применяться для принятия управленческих решений.

При организации работы экспертов необходимо:

- ✓ отобрать квалифицированных экспертов;
- ✓ опросить экспертов и получить интересующую аналитика информацию;
- ✓ определить методы обработки и интерпретации информации, полученной от экспертов.

При отборе экспертов следует учитывать их компетентность и профессиональные навыки в той области деятельности, которая подлежит изучению, способность к творческому мышлению, умение работать в группе (если привлекается несколько экспертов).

При наборе экспертов целесообразно руководствоваться такими требованиями, как:

- высокий уровень общей эрудиции;
- обладание специальными знаниями в анализируемой области;
- наличие определенного практического и (или) исследовательского опыта по рассматриваемой проблеме;
- способность к адекватной оценке тенденций развития исследуемого объекта;
- отсутствие предвзятости, заинтересованности в конкретном результате оценки.

Члены группы в этом случае могут быть равноценными или иметь разный ранг, учитываемый при выведении результатов экспертизы.

Метод экспертной комиссии основан на выработке специально подобранными экспертами единого коллективного мнения при обсуждении поставленной проблемы и альтернатив ее решения в результате определенных компромиссов.

При использовании метода экспертной комиссии осуществляется не только статистическая обработка результатов индивидуальной балльной оценки всех экспертов, но и обмен мнениями по результатам экспертизы, уточнение оценок. Недостаток — сильное влияние авторитетов на мнение большинства участников экспертизы.

Выводы, полученные при анализе на основе эвристических методов, имеют логическое обоснование и могут иметь форму: прямой оценки (полезно, вредно, приемлемо, неприемлемо); определения предположений, т.е. выбор первоочередных или наиболее удачных решений (это может быть выявлено через ранжирование предположений, их балльную оценку и т.д.); отбора конкретных мероприятий для конкурентной проработки. Достаточно часто в состав группы экспертов включают профессиональных консультантов — профессионалов в анализируемой области.

В зависимости от целей и направленности группа экспертов может быть однородной или включать представителей разных групп специалистов, а иногда и просто заинтересованных лиц. Например, при разработке какого-то технического решения на первой стадии в состав группы экспертов включаются только специалисты соответствующего профиля. При формировании группы экспертов для анализа технологических разработок в нее включаются: технологи, которые могут профессионально оценить техническую новизну решения; экономисты, оценивающие эффективность решения; механики, которые могут оценить возможность 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.

На практике сложились достаточно сложные способы формирования группы экспертов:

- по формальным критериям — учитываются специальность, стаж работы, длительность пребывания в одном коллективе, а также психологические оценки личности по данным социологической службы организации (если таковые имеются), например, способность к творческому мышлению, конструктивность мышления и т.п.;
- на основе самооценки личности, полученной при анкетировании, — будущий эксперт сам оценивает свои возможности, включая квалификацию, аналитичность и конструктивность мышления, способность адаптироваться к определенным ситуациям и т.п. Дополняется специальным психологическим отбором экспертов для определения уровня их самооценки — заниженная, завышенная или адекватная;
- на основе оценки лиц, связанных с претендентом, — профессиональные и личностные качества специалиста оцениваются специалистами аналогичного профиля, потребителями услуг, работниками, реализующими решения эксперта;
- методом случайного отбора (выборки), если в качестве экспертов может выступать множество лиц (например, потребителей продукции и услуг).

Достаточно часто при анализе деятельности хозяйствующего субъекта в состав группы экспертов включают руководителей разных уровней и работников. Например, так формируется группа экспертов при выборе стратегии развития производства, изменении системы стимулирования, реформировании учета и отчетности, перестройке организационных структур.

Таким образом, при отборе экспертов широко используются как формальные, так и психологические методы, и эвристические методы часто называют психологическими.

При опросе экспертов могут применяться индивидуализированные и групповые методы. При индивидуальном опросе работа с каждым экспертом производится отдельно, что позволяет эксперту высказывать свое мнение независимо от других. При групповом опросе эксперты работают в группах, согласовывают свои мнения и вырабатывают общий экспертный вывод на основе единой позиции. Групповые методы предпочтительнее с точки зрения повышения надежности экспертизы, но более сложны.

Информация, полученная в процессе экспертного опроса, должна быть обработана специальными или традиционными способами анализа, после чего ее можно использовать для принятия управленческих решений.

Существует много способов получения экспертных оценок: методы Дельфи, контрольных вопросов, оценки рисков, сценариев, деловых игр, SWOT-анализа, функционально-стоимостного анализа (ФСА) и др.

Метод Дельфи — заочный и анонимный опрос экспертной группы (5—10 человек) в несколько туров с согласованием мнений экспертов. Перед каждым экспертом ставится конкретная задача, например, определить направление развития предприятия. Эксперты заполняют опросные листы по исследуемой проблеме. До участников экспертизы доводятся результаты каждого промежуточного тура опроса в виде усредненных статистических значений. При получении ответов от экспертов могут сложиться разные ситуации:

а) все эксперты пришли к одному мнению;

б) мнение экспертов разделилось.

В первом случае мнение экспертов принимается как результат решения задачи, во втором — процесс экспертизы будет продолжен.

Метод контрольных вопросов — поиск аналитического решения с помощью специально подготовленного перечня (списка) наводящих вопросов. Преимущество этого метода заключается в его простоте и универсальности. Контрольные вопросы составляются на основе опыта уже решенных задач, что обеспечивает эффективность метода.

Использование метода контрольных вопросов реализуется в несколько этапов:

1) формулируется задача, при решении которой будут использованы контрольные вопросы;

2) составляется список контрольных вопросов, наиболее соответствующих характеру решаемой задачи, и рассматривается каждый из них с целью использования заложенной в нем информации для решения задачи;

3) рассматриваются все идеи, которые можно использовать при решении задачи;

4) отбираются идеи, с помощью которых можно решить поставленную задачу, и разрабатывается программа мероприятий.

Обычно аналитики используют таблицу, содержащую в каждой строке вопрос (параметр) и варианты ответов (значения параметров) по определенному аспекту анализа. Отвечая на поставленные вопросы, аналитик делает пометку в графе, соответствующей его заключению. Таблица, как правило, построена таким образом, что пометки в колонках слева демонстрируют слабые стороны объекта исследования, а справа — сильные стороны или особые возможности. Регулярное использование таких таблиц позволяет определять тенденции изменения предмета анализа во времени и сравнивать его положение по отношению к другим объектам анализа.

Вопросники значительно сокращают время, необходимое для проведения анализа, уменьшают зависимость его результатов от уровня квалификации аналитика. При использовании этого метода получаются более корректные результаты, чем при балльной оценке, что объясняется следующими обстоятельствами. Эксперт вместо назначения баллов выбирает утверждение, наиболее четко характеризующее объект оценки. Ответы могут быть представлены количественными данными, например, отражающими возраст работника, или характеризовать тенденцию изменения какого-либо параметра (рост, падение), давать оценку («отлично», «удовлетворительно» и т.д.).

Выбор путем сравнения, как правило, точнее прямого измерения, когда в конкретной ситуации у каждого эксперта свое понятие оптимального состояния оцениваемых параметров.

Опыт свидетельствует, что изначально не удается создать действенные вопросники. Аналитикам нужно быть готовыми к тому, что только после неоднократных опросов и тщательного анализа результатов оценки и аналитических документов удается создать методики, содержащие не только универсальные исходные перечни-словари, но и узкоспециализированные опросники для отдельных категорий работников с близкими задачами, отражающими сущность отношений и деятельность людей.

Метод сценариев — совокупность приемов и процедур подготовки и реализации любых хозяйственных решений. Метод применяется прежде всего для экспертного прогнозирования. Он полезен при выборе целей организации и прогнозировании, когда организацию не устраивает сложившаяся ситуация и есть необходимость расширить бизнес.

Сценарий разрабатывается группой специалистов организации и содержит описание последовательности шагов, ведущих к прогнозируемому состоянию организации, а также факторов и событий, оказывающих решающее влияние на этот процесс. Исходный пункт разработки сценария — точная оценка настоящей ситуации организации, проведенная на основе ретроспективного анализа деятельности. Такая оценка ведет к пониманию динамики влияния факторов на процессы производства и того, какие факторы обеспечивает подъем деятельности, а какие — ее спад. Для неуправляемых факторов развития должны быть сделаны специальные оценки.

Этапы разработки сценария:

1) определение системы показателей, на базе которых будет формироваться сценарий развития организации;

2) выделение факторов, определяющих развитие организации;

3) выявление тенденции развития;

4) разработка альтернативных сценариев развития и выбор основного варианта развития.

Деловые игры. Наиболее распространенной формой деловой игры является моделирование анализируемых процессов и будущего развития прогнозируемого явления в разных вариантах и рассмотрение полученных данных. Деловые игры используются как в учебном процессе, так и на производстве. Игры, которые проводятся в коллективах организаций, получили название организационно-деятельностных (оргдеятельностных). В определенном виде они включают в себя идеологию методов Дельфи и сценариев.

Все участники игры делятся на группы, каждой группе предлагается написать сценарий развития событий в организации. Группой руководит эксперт, задача которого — следить за тем, чтобы члены группы не отклонялись от установленного задания. На следующий день проводится конференция, на которой представитель каждой группы выступает с докладом, в котором отражает групповое видение развития событий в организации. Члены других групп активно участвуют в обсуждении доклада и стараются убедить других, что их перспектива обозначена более конкретно и убедительно. В конце дня руководитель игры и эксперты подводят итоги конференции и обращают внимание коллектива на отсутствие единства мнений по обсуждаемым вопросам. Группы расходятся и готовят новый сценарий. На следующий день снова проводится конференция, на которой заслушиваются новые доклады. Экспертов должны подвести участников к тому, чтобы они вместе добивались поставленных целей. Когда это проявляется на конференциях, т.е. большинство докладов выражает единство мнений, участники игры перестают работать в группах и единым коллективом вырабатывают общий сценарий. В результате игры происходит сплочение коллектива, что может служить основой успешной деятельности.

Для обеспечения точности оценки рисков допускается максимальный разброс их оценки, т.е. обеспечивается более жесткий подход к согласованности мнения экспертов.

Одним из наиболее распространенных эвристических методов является *метод аналогии*, когда группа экспертов рассматривает возможный метод разрешения проблемы или ищет причину 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 и пути их устранения.

Естественно, что в этом случае большим подспорьем служит использование материалов с описанием аналогичных ситуаций в разные периоды и на разных объектах. Они могут быть получены из периодических изданий, научной литературы, а также из протоколов со-

браний учредителей, совета директоров, заседаний отделов и специализированных групп, работающих в организации. Значительный интерес с этой точки зрения представляет банк ситуаций, проанализированных и обобщенных специализированными консультационными фирмами. Такие банки данных созданы во многих консультационных фирмах мира. Следует отметить, что первые шаги создания аналогичных материалов были сделаны в 1980-е гг. на консультационных фирмах СССР. В настоящее время эта работа продолжается в Ассоциации научных консультантов России и консультационных фирмах.

В том случае, когда эксперты получают материалы ситуаций, складывающихся в других объектах, в их задачу входит отбор тех, которые по принципиальным положениям сходны с решаемой, т.е. оценивается сходство объекта, ситуации, целей, которые преследует анализ. После такого отбора определяются возможность использования опыта по разрешению проблемы и готовность объекта к реализации конкретных мер: состояние производственно-технической базы, квалификация кадров, наличие финансовых ресурсов и возможность их привлечения, период разрешения задачи и т.п.

Метод аналогий позволяет только определить основные направления экономического анализа и на следующих этапах нуждается в более глубоком анализе с использованием количественных методов. Однако предварительное использование такого метода предупреждает неоправданно детальный анализ в том направлении, которое не раскрывает основных причин сложившейся ситуации. Метод аналогий часто называют синектическим.

К группе методов, использующих критерии оценки, относятся целевая оценка, «паутина», типология и репертуарные решетки.

Целевая оценка — оценка объектов анализа по определенным критериям (компонентам целевой системы). При его использовании:

- выбираются критерии (компоненты целевой системы) оценки альтернатив;
- всем вариантам решений по каждому критерию присваивается ранг предпочтения (порядковый номер приемлемости);
- по каждой альтернативе рассчитывается суммарный ранг по всем критериям;
- осуществляется ранжирование вариантов по суммарному рангу.

Методом многокритериального сравнения альтернатив является и графический количественно-качественный метод *«паутина»*. Он может использоваться во всех случаях, когда оценку объектов анализа целесообразно осуществлять по разнообразным количественным и качественным признакам. Основное достоинство метода — визуа-

лизация результатов анализа, что особенно ценно при представлении материалов исследования не узким специалистам, а руководителям.

К эвристическим методам анализа, предусматривающим как генерирование вариантов аналитических решений, так и их оценку, относятся: мозговой штурм (мозговая атака), комиссии и конференции, банк идей, коллективный блокнот, активный социологический тестированный анализ и контроль, функционально-стоимостной анализ, деловые игры и др.

Большой эффект для анализа особо сложных ситуаций может дать метод *мозгового штурма*. Мозговой штурм — свободное генерирование идей, высказываемых в группе заинтересованных экспертов. Как правило, эффективный мозговой штурм достаточно короток (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 можно было реально использовать, важно участие в нем лиц, принимающих решение. В этом случае, систематизировав предложения участников, можно часть из них сразу отбросить как идеальные, а остальные обсудить более подробно со специалистами соответствующего профиля.

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. На втором этапе анализа может использоваться один или несколько рассмотренных ранее методов оценки и выбора решений. Мозговой штурм может быть составной частью аналитической работы, особенно при перспективном анализе.

Мозговой штурм — способ, позволяющий находить новые варианты решений в проблемной ситуации. Он основан на разделении во времени процесса поиска идей и их оценки. Это относительно быстрый и экономный способ анализа, предназначенный для разрешения трудностей и противоречий, с которыми управленческий персонал столкнулся или, вероятно, столкнется в ближайшей перспективе, а также для устранения узких мест, сдерживающих развитие системы управления. Метод эффективен при решении нетрадиционных поисковых задач стратегического назначения. Мозговую атаку следует организовывать тогда, когда проблема не поддается традиционному решению. В первую очередь речь идет о структурной политике, совершенствовании существующих способов работы.

Метод комиссий и конференций — наиболее распространенная форма групповой работы, в процессе которой происходит свободное выдвижение идей, осуществляется их критика. Он основан главным об-

разом на приобретаемой в процессе многочисленных заседаний и дискуссий привычке к критическим оценкам новых и недостаточно обоснованных идей. Недостаток метода заключается в том, что аналитики в своих суждениях изначально ориентированы на компромисс, что увеличивает риск получения искаженных результатов анализа.

Метод коллективного блокнота обеспечивает выдвижение членами коллектива независимых идей с последующей оценкой предложений. С этой целью каждый член коллектива получает блокнот, в котором в общих чертах изложена суть анализируемого вопроса, приведены необходимые вспомогательные и справочные материалы (например, схемы документооборота, должностные инструкции и т.д.).

В течение заранее установленного времени они записывают в свои блокноты результаты анализа и предложения, а в заключение дают оценку своих идей, выделяя лучшие. Блокноты сдаются координатору для подготовки обобщающей записки. Оценка групповых аналитических альтернатив осуществляется любым из рассмотренных ранее методов оценки.

Метод коллективного блокнота удобен в тех случаях, когда невозможно организовать продолжительную совместную работу, привлечь опытных консультантов. Для использования метода необходимо наличие в коллективе организации творчески мыслящих, опытных специалистов.

Такой метод работы, как *банк идей*, предполагает обращение к картотеке или автоматизированной базе данных, создаваемой в процессе практической деятельности. В указанных хранилищах собираются и систематизируются наиболее интересные примеры решения задач. Сюда включаются как оригинальные, так и типичные варианты с оценкой их применимости. Метод может быть полезен при решении поисковых задач текущего (чаще) и стратегического (реже) анализа.

Метод активного социологического тестированного анализа и контроля (МАСТАК) заключается в разработке и применении пособия, содержащего конкретные рекомендации по совершенствованию деятельности пользователей данного материала. Игровой командный способ разработки пособия предусматривает несколько шагов:

1) организатор объявляет тему для выработки рекомендаций по результатам анализа, например: «Организационная структура предприятия»;

2) каждый из членов группы экспертов в течение заранее определенного времени формулирует рекомендации по указанной тематике, стараясь отработать их стилистически точно и ясно;

3) каждый эксперт по очереди называет номер своей рекомендации (первый, второй и т.д.) и зачитывает ее вслух. Остальные члены

команды проставляют балл данной рекомендации. Система баллов может быть произвольной — от 7 до 10, но заранее установленной организатором. Если оценивающие члены группы считают рекомендацию чрезвычайно полезной, они дают ей один из высших баллов, если абсурдной, то указывают ноль баллов. Затем следующий разработчик читает свою рекомендацию. И так до тех пор, пока не будут оглашены и оценены все различающиеся советы. Организатор следит, чтобы все называли номера и соблюдалась очередность;

4) координатор собирает все предложения членов группы, подсчитывает суммарный балл каждой рекомендации, распределяет предложения по рубрикам, располагая их внутри рубрик в последовательности, соответствующей убыванию полученных баллов. Рекомендации, которые получили незначительное число баллов по сравнению с другими предложениями, из рассмотрения исключаются.

Особое место в эвристических методах занимает *SWOT-анализ*. Название анализа состоит из первых букв выражений: strength — сила, weakness — слабость, opportunity — возможность, threats — риски и ограничения.

Данный метод, являющийся особой разновидностью экспертных методов, показал высокую эффективность при разработке решений в системах, которым присущи динамичность, управляемость, зависимость от внутренних и внешних факторов, цикличность и т.п.

SWOT-анализ — это определение сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, исходящих из ее рыночного окружения (внешних факторов). Эти составляющие означают:

- сильные стороны — преимущества организации;
- слабости — недостатки организации;
- возможности — факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;
- угрозы — факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.

Проведение SWOT-анализа сводится к заполнению матрицы, в соответствующих ячейках которой отражаются сильные и слабые стороны организации, а также рыночные возможности и угрозы (рис. 2.3).

Этапы проведения SWOT-анализа:

1) выбирается группа специалистов предприятия, которые будут выступать экспертами при проведении SWOT-анализа, и назначается руководитель группы;

2) на заседании группы определяется система показателей, по которым будет оцениваться каждая составляющая анализа;

3) готовятся опросные листы для оценки выбранных показателей по каждой составляющей анализа;

4) проводится опрос экспертов и выводится оценка каждого показателя;

5) производится ранжирование оценок по каждой составляющей анализа;

6) на основе ранжирования разрабатывается стратегия развития организации.

Сильные стороны	Рыночные возможности
Слабые стороны	Рыночные угрозы

Рис. 2.3. Матрица SWOT-анализа

Заполнение матрицы — сложный процесс, требующий высокой квалификации экспертов. Это связано с тем, что один и тот же показатель деятельности организации может быть как угрозой, так и возможностью. Но когда матрица заполнена и выражено единое мнение экспертов, организация имеет достаточно полную информацию о ситуации, в которой она находится, чтобы определить свои перспективы.

Чтобы матрица была более объективной, при ее заполнении необходимо охарактеризовать все стороны деятельности организации, включая производственную, финансовую, маркетинговую, организационную, инвестиционную. При таком подходе SWOT-анализ позволит выбрать оптимальный путь развития организации, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

Как было отмечено, в последние годы значительное внимание уделяется использованию функционально-стоимостного анализа (ФСА) как метода системного исследования функций объекта (изделия, процесса, структуры), направленного на минимизацию затрат на всех стадиях жизненного цикла при сохранении (повышении) качества и полезности объекта для потребителей.

Наибольшие результаты ФСА дает на этапе разработки продукции. Но данный вид анализа может также применяться, когда продукт уже внедрен на рынок. Это обусловлено необходимостью поддержки конкурентоспособности продукции, и на данном этапе применение ФСА способствует улучшению ее стоимостных характеристик.

ФСА направлен на обнаружение, предупреждение, сокращение или ликвидацию излишних затрат. Это обеспечивается за счет все-

стороннего изучения функций, выполняемых объектом, и затрат, необходимых для их проведения. При этом принято выделять:

- основные функции — обеспечивают работоспособность объекта;
- вспомогательные функции — способствуют реализации основных функций или дополняют их;
- ненужные функции — не содействуют выполнению основных функций, а, напротив, ухудшают технические параметры или экономические показатели объекта.

Выявление функций требует высокой профессиональной подготовки экспертов, знания сущности изучаемого объекта и методики анализа.

Работа экспертов строится, как правило, на основе списка контрольных вопросов.

При проведении ФСА принято выделять несколько этапов: подготовительный, информационный, аналитический, творческий, исследовательский, рекомендательный и внедрения.

На первых двух этапах осуществляется общая подготовка к проведению ФСА: уточняется объект анализа; подбирается группа компетентных специалистов для решения поставленной задачи; производятся сбор и обобщение данных об исследуемом объекте.

На следующих трех этапах производятся детализация изучаемого объекта на функции, их классификация и определение стоимости каждой из них; решаются задачи по совмещению функций, ликвидации ненужных функций, удешевлению элементов объекта и отбору наиболее реальных вариантов с точки зрения их реализации.

На завершающих двух этапах готовится вся необходимая документация по выбранному варианту усовершенствованного объекта, определяется его экономический эффект и оформляется отчет о результатах ФСА.

Главным при проведении ФСА является аналитический этап, на котором подробно изучаются функции объекта (продукта) и анализируются возможности уменьшения затрат на их осуществление путем устранения или перегруппировки (по возможности) второстепенных и ненужных функций.

Снижение затрат в результате проведения ФСА может оказать существенное влияние на прибыль на всех этапах развития организации. Если предположить, что в результате проведения ФСА были снижены затраты на продукт на стадии его разработки, то он выйдет на рынок с более низкой себестоимостью.

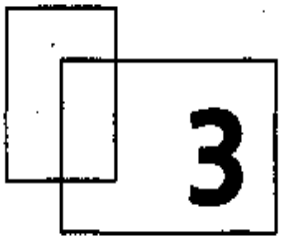
Таким образом, использование эвристических методов анализа позволяет эффективно провести как текущий, так и стратегический анализ в условиях неустойчивой среды функционирования и высокой

инновационности развития организаций; дать взвешенную оценку имущественного, финансового состояния организации и обосновать перспективы ее развития.



Контрольные вопросы

1. Какие группы приемов и методов анализа используются при анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности?
2. Какие основные общенаучные методы познания используются при анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности?
3. В чем заключается метод сравнений и какова его роль в анализе отчетности?
4. В чем заключается метод детализации и какова его роль в анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности?
5. В чем заключается факторный метод и какова его роль в анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности?
6. Какие методы анализа бухгалтерской отчетности вы знаете?
7. В чем заключаются методы группировок и классификаций и какова их роль в анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности?
8. Какую роль экономико-математические методы играют в развитии методологии анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности?
9. Назовите основные виды моделей для анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности.
10. В каких областях применяются эвристические методы анализа?
11. Назовите основные разновидности эвристических методов.
12. В чем заключается метод экспертных оценок и как он используется при анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности?
13. В чем заключается метод мозгового штурма и какова его роль в анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности?
14. Каким образом и с какой целью можно использовать деловые игры?
15. В чем заключается и как используется метод сценариев?
16. В чем заключается SWOT-анализ и какова его роль в анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности?
17. Когда целесообразно использовать ФСА?



3 БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС И ЕГО АНАЛИЗ

3.1. Цели и задачи анализа баланса коммерческой организации

Общей целью анализа баланса являются 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 и финансового положения анализируемого предприятия;
- анализ ликвидности баланса;
- 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 формально-технический. Его цель — изучить соотношение статей баланса и их изменение.

При проведении этого анализа все внимание сосредоточивается на показателях самого баланса, а 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, содержание и риски, связанные с используемыми в процессе финансово-хозяйственной деятельности активами и пассивами. В результате на основе промежуточных оценок имущественного и финансового состояния организации формируется общее заключение о ее финансовой устойчивости и эффективности бизнеса.

При проведении анализа баланса преследуются две основные цели:

1) получение информации о способности организации зарабатывать прибыль. Данный аспект принципиально важен при решении вопросов о выплате дивидендов, возможности расширения и развития бизнеса;

2) получение информации об имущественном и финансовом состоянии организации, т.е. о ее обеспеченности источниками для получения прибыли.

Анализ по обоим направлениям должен показать, насколько устойчиво функционирует организация.

Необходимыми условиями успешного анализа баланса являются:

- понимание хозяйственно-экономических условий анализируемой организации, целей и стратегии ее развития;
- использование информации о принципах учета и формирования отчетности (учетная политика);
- владение методикой анализа баланса.

Источники информации для анализа. Для проведения анализа баланса в широком смысле необходимо использовать как данные, содержащиеся в бухгалтерском балансе и приложениях к нему, так и дополнительную информацию о внешней среде, характеризующую состояние экономики и отрасли, к которой относится анализируемая организация, а также о важнейших дебиторах и кредиторах.

В информации, необходимой для анализа, должны присутствовать данные, позволяющие провести стратегический анализ отрасли и ее ключевых факторов получения прибыли, а также важнейших рисков:

- прогноз спроса на продукцию отрасли на отечественных и мировых рынках и чувствительность финансовых результатов к изменениям спроса. Снижение спроса и (или) цен на продукцию является критичным в первую очередь для тех компаний, которые имеют высокую долю постоянных расходов (промышленность, строительство), эффект операционного рычага;
- стадия жизненного цикла, в которой находится отрасль, является ли данный сектор экономики растущим, находящимся в состоянии спада, циклическим, какова зависимость сектора от общего состояния экономики и процентных ставок;

- зависимость отрасли от изменения валютных курсов;
- экономическое состояние поставщиков и потребителей продукции отрасли. Строительный жилищный бум в России способствовал росту спроса на продукцию строительных материалов. Рецессия, тяжело отразившаяся на строительных компаниях, не могла не затронуть финансовое положение их поставщиков;
- степень монополизации отрасли. Наличие большого числа мелких конкурирующих между собой игроков не позволяет им оказывать целенаправленное воздействие на цены;
- степень влияния на положение отрасли государственного регулирования — налогового, таможенного, валютного. Кроме того, для определенных отраслей весьма существенным фактором является учет экологических требований;
- инновационность отрасли, значимость для нее осуществления НИОКР, а также доступность необходимых для этого финансовых ресурсов;
- конкуренция в отрасли.

Значимость такой информации для принятия решений обусловлена тем, что она позволяет оценить основные риски, присущие деятельности компаний отрасли.

Основные блоки вопросов, интересующих пользователей в отношении самой компании, связаны с характеристикой:

- ✓ стратегии и целей развития компании;
- ✓ основных направлений деятельности, ключевых бизнес-сегментов и связанных с ними рисков;
- ✓ конкурентного положения компании и ее конкурентных преимуществ;
- ✓ ресурсного и интеллектуального потенциала;
- ✓ структуры капитала (соотношение собственного и заемного капитала);
- ✓ системы корпоративного управления и качества менеджмента;
- ✓ важнейших операционных и финансовых рисков;
- ✓ ключевых финансовых и нефинансовых показателей (KPI) компании.

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* нужно:

- выявить наличие оценочных обязательств, а также обязательств, вытекающих из правил деловой этики;
- выделить аналитические группы — краткосрочные и долгосрочные, срочные и просроченные, обеспеченные и необеспеченные;
- оценить значимость кратко- 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, 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 величину и состав дебиторской и кредиторской задолженности.

Методика проведения анализа баланса предусматривает следующие основные этапы.

1. Предварительная оценка — оценка надежности информации, чтение информации и общая экономическая интерпретация 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.

2. Экспресс-анализ текущего финансового состояния — расчет финансовых коэффициентов и интерпретация 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 внутреннюю информацию 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 основе 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.

3. Углубленный анализ с привлечением необходимой внутренней и внешней информации. Такой анализ может быть проведен кругом 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.

В связи с этим перед углубленным анализом стоит задача: выяснить, за счет каких статей расходов, видов продукции, центров ответственности произошли выявленные негативные изменения и какими в данном случае должны быть действия руководства.

4. Прогнозный анализ основных финансовых показателей с учетом принимаемых решений и оценка на этой основе финансовой устойчивости. Задача анализа на данном этапе — выяснить, как прошлые события и сложившиеся тенденции, а также вновь принимае-

мые решения могут повлиять на способность организации сохранять финансовую устойчивость.

Оценка надежности информации. Данная стадия особенно важна 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 в немалой степени будет определяться достоверностью информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности, в том числе пояснительной.

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.

Обязательные условия, обеспечивающие реальность баланса: 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 одним из основных приемов при анализе баланса является сравнение 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 1/2008) должны быть раскрыты в пояснительной записке.

На стадии чтения информации определяют соотношение отдельных статей актива и пассива баланса и их удельный вес в общем итоге (валюте) баланса; рассчитывают суммы отклонений в структуре основных статей баланса по сравнению с предшествующим периодом; устанавливают взаимосвязи показателей основных отчетных форм, например соответствие финансового результата отчетного периода в отчете о прибылях и убытках и бухгалтерском балансе; из-

менение 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 организации.

При чтении баланса следует:

- выяснить, за какой период составляется баланс с тем, чтобы обеспечить сопоставимость анализируемых показателей;
- изучить пояснительную записку к годовому отчету, обращая внимание на раскрытие принципов учетной политики и отмечая все факты ее изменения;
- обратить внимание на то, является ли баланс сводным (консолидированным), т.е. характеризует группу компаний, или относится к отдельной организации;
- определить отраслевую принадлежность анализируемой организации и оценить влияние отраслевой специфики на строение баланса;
- оценить изменение валюты баланса и основных групп статей в активе и пассиве;
- последовательно прочитать каждую статью актива и пассива баланса, обращая внимание на наиболее существенные статьи и отмечая тенденции их изменения. Следует иметь в виду, что статьи актива, в первую очередь оборотные активы, рассматриваются с точки зрения их ликвидности, а статьи обязательств — с точки зрения срочности их погашения;
- 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 следует выделить корректировки:

- на суммы по статье «Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал» (раздел II актива баланса) должны быть уменьшены величины собственного капитала и 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).

В табл. 3.1 представлен в укрупненном виде баланс анализируемой компании — ОАО «НЛМК». Исходные данные для его составления приведены в приложениях.

Как видим из данных табл. 3.1, за анализируемый период активы ОАО «НЛМК» возросли на 11 296 927 тыс. руб., или на 3,45%, что связано с увеличением объема внеоборотных активов на 22 242 280 тыс. руб. и одновременным сокращением оборотных средств на 10 945 353 тыс. руб. Таким образом, имущественная масса увеличивалась исключительно за счет роста долгосрочных активов. Это подтверждается данными об изменениях в структуре активов компании. Так, если в начале анализируемого периода доля долгосрочных активов составляла 58,85%, то к концу удельный вес внеоборотных возрос до 63,45%. Соответственно, сократилась доля оборотных активов.

Таблица 3.1

Горизонтальный и вертикальный анализ баланса ОАО «НЛМК»

Показатель	На начало отчетного года		На конец отчетного года		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
АКТИВ						
1. Внеоборотные активы	192 989 172	58,85	215 231 452	63,45	22 242 280	4,60
1.1. Нематериальные активы	9311	0,00	9015	0,00	–296	0,00
1.2. Основные средства	34 033 247	10,38	42 264 624	12,46	8 231 377	2,08
1.3. Незавершенное строительство	39 940 337	12,18	53 029 793	15,63	13 089 456	3,45
1.4. Долгосрочные финансовые вложения	109 100 848	33,27	112 340 727	33,12	3 239 879	–0,15
1.5. Отложенные налоговые активы	179 991	0,05	139 200	0,04	–40 791	–0,01
1.6. Авансы, выданные под внеоборотные активы	8 595 464	2,62	6 322 784	1,86	–2 272 680	–0,76
1.7. Прочие внеоборотные активы	1 129 974	0,34	1 125 309	0,33	–4665	–0,01
1.8. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	1 556 628	0,47	1 152 752	0,34	–403 876	–0,13
2. Оборотные активы	134 924 381	41,15	123 979 028	36,55	–10 945 353	–4,60
2.1. Запасы	29 234 447	8,92	22 709 887	6,69	–6 524 560	–2,22
2.2. Налог на добавленную стоимость	2 101 211	0,64	2 390 475	0,70	289 264	0,06
2.3. Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	30 299 030	9,24	30 277 666	8,93	–21 364	–0,31
2.4. Краткосрочные финансовые вложения	16 479 120	5,03	38 186 796	11,26	21 707 676	6,23
2.5. Денежные средства	55 234 353	16,84	29 245 167	8,62	–25 989 186	8,22
2.6. Прочие оборотные активы	19 592	0,01	16 285	0,00	–3307	0,00
3. Баланс	327 913 553	100,00	339 210 480	100,0	11 296 927	0,00

Окончание табл. 3.1

1	2	3	4	5	6	7
ПАССИВ						
1. Капитал и резервы	233 156 940	71,10	257 155 430	75,81	23 998 490	4,71
1.1. Уставный капитал	5 993 227	1,83	5 993 227	1,77	0	–0,06
1.2. Добавочный капитал	4 256 258	1,30	4 231 700	1,25	–24 558	–0,05
1.3. Резервный капитал (в том числе резервы, образованные в соответствии с законодательством)	299 661	0,09	299 661	0,09	0	0,00
1.4. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	222 607 794	67,89	246 630 842	72,71	24 023 048	4,82
1.5. Доходы будущих периодов	22 057	0,01	18 434	0,01	–3623	0,00
2. Долгосрочные обязательства	49 448 089	15,08	53 314 270	15,72	3 866 181	0,64
2.1. Займы и кредиты, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	44 530 600	13,58	48 268 620	14,23	3 738 020	0,65
2.2. Отложенные налоговые обязательства	3 844 482	1,17	4 323 531	1,27	479 049	0,10
2.3. Прочие долгосрочные обязательства	1 073 007	0,33	722 119	0,21	–350 888	–0,11
3. Краткосрочные обязательства	45 308 524	13,82	28 740 780	8,47	–16 567 744	–5,34
3.1. Займы и кредиты, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	18 994 272	5,79	13 748 242	4,05	–5 246 030	–1,74
3.2. Кредиторская задолженность	26 151 601	7,98	14 896 441	4,39	–11 255 160	–3,58
3.3. Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	140 594	0,04	77 663	0,02	–62 931	–0,02
4. Баланс	327 913 553	100,00	339 210 480	100,00	11 296 927	0,00

Так как величина внеоборотных активов компании в анализируемом периоде возросла прежде всего за счет увеличения основных средств и незавершенного строительства, можно констатировать, что основным направлением инвестиций в данном периоде были реальные активы. В то же время нельзя не обратить внимание на то, что наибольший удельный вес в составе долгосрочных активов компании составляют долгосрочные финансовые вложения (около 33% валюты баланса).

Динамика изменений отдельных статей оборотных активов была разнонаправленной. Значительным стало сокращение статей «Запасы» (на 6 524 560 тыс. руб.) и «Денежные средства» (на 25 989 186 тыс. руб.) при одновременном росте статьи «Краткосрочные финансовые вложения» (на 21 707 676 тыс. руб.), что в свою очередь делает необходимым более детальный анализ данной статьи.

Анализ пассивной части баланса показывает, что дополнительный приток средств в отчетном периоде в сумме 23 998 490 тыс. руб. был связан с ростом собственного капитала, полностью обеспеченного полученной чистой прибылью, а также с увеличением долгосрочных заемных источников на 3 866 181 тыс. руб. В то же время существенно сократился объем краткосрочных заемных средств — на 16 567 744 тыс. руб. Иными словами, увеличение объема финансирования деятельности компании было полностью обеспечено долгосрочными источниками.

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

Можно констатировать, что:

- наибольший удельный вес в совокупных пассивах занимал собственный капитал, доля которого в анализируемом периоде возросла с 71,1 до 75,81%;
- удельный вес долгосрочных обязательств оставался неизменным (около 15% валюты баланса). Абсолютный рост долгосрочных источников, привлекаемых на заемной основе, был связан с полученными кредитами и займами;
- доля краткосрочных обязательств в совокупных источниках сократилась с 13,82 до 8,47%. Основная причина этого — снижение объема краткосрочных кредитов и займов, а также кредиторской задолженности.

Таким образом, в анализируемом периоде в составе заемных источников произошла перегруппировка, в результате которой возросла доля средств, привлекавшихся на долгосрочной основе.

Обобщая сказанное, можно сделать следующие выводы.

1. В течение года инвестиционная политика компании была направлена на увеличение инвестиций в реальные активы, в первую очередь основные средства и незавершенное строительство.

2. С учетом высокого удельного веса требуют дополнительного анализа состав и структура таких статей, как «Краткосрочная дебиторская задолженность», «Запасы», «Краткосрочные финансовые вложения».

3. Структура пассивов отличалась превышением собственного капитала над другими источниками средств. При этом отмечается рост доли собственного капитала. Несомненно, положительным для оценки финансовой устойчивости компании является факт роста собственного капитала за счет полученной чистой прибыли.

4. Произошла перегруппировка заемных источников, связанная с увеличением в них доли долгосрочных кредитов и займов.

5. Указанные изменения являются благоприятными для финансовой устойчивости компании.

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

- ✓ на соответствие показателей отчетных форм, прежде всего прибыли (убытка) — в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках, 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 — долго- и краткосрочных обязательств, кредитов и займов и кредиторской задолженности;
- ✓ динамику наиболее существенных статей оборотных и внеоборотных активов.

3.3. Анализ активов

Согласно МСФО, а также Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России (далее — Концепция) *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.

В МСФО и Концепции указано, что для признания объекта в качестве актива, т.е. включения его в бухгалтерский баланс, он должен соответствовать приведенному ранее определению и, кроме того, может быть измерен с достаточной степенью надежности.

Ключевым моментом при анализе активов является выбор способа их оценки. МСФО и Концепция выделяют следующие основные способы оценки:

- *по фактической (первоначальной) стоимости приобретения* — активы учитываются исходя из суммы уплаченных за них денежных средств или их эквивалентов либо справедливой стоимости, предложенной за них на момент их приобретения. Это наиболее распространенный способ;
- *текущей (восстановительной) стоимости* — 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. Способ представляет интерес при анализе капитала действующей организации с позиции его сохранения и поддержания;
- *текущей рыночной стоимости (возможной цене продажи)* — активы отражаются по сумме денежных средств или их эквивалентов, которая в настоящее время может быть выручена от продажи актива в нормальных условиях. Эта оценка важна для кредиторов и собственников при анализе финансового риска с целью решения вопроса о реальном обеспечении обязательств имуществом. Кроме того, она представляет непосредственный интерес для различных вкладчиков капитала при рассмотрении вопроса о возможности ликвидации организации и определении конкурсной массы;
- *дисконтированной стоимости*, под которой понимают приведенную к текущему моменту стоимость ожидаемых поступлений от использования актива в будущем при нормальном процессе его использования. Такая оценка составляет основу современных методов анализа и оценки целесообразности вложения капитала. Данный метод имеет также принципиальное

значение при определении реальных соотношений активов и пассивов. Так, определение дисконтированной стоимости дебиторской и кредиторской задолженности 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.

Оценка активов по справедливой стоимости влияет как на саму величину активов, так и на величину капитала организации. Это в свою очередь может изменить выводы о результатах анализа финансового состояния организации.

В составе активов выделяют две основные группы:

1) оборотные (текущие) активы;

2) 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.

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.

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

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 обстоятельства, как:

- свобода организации в распоряжении активами (не являются ли активы предметами залога). Значимость данного обстоятельства для анализа повлекла за собой обязательное требование к раскрытию информации о наличии активов в залоге, что нашло отражение в инструкциях Минфина России по составлению годового бухгалтерского отчета. Отметим, что на необходимость выполнения требования по раскрытию данной информации указывают и МСФО;
- возможность быстрой утраты ценности актива вследствие его морального или физического износа. Учет данного требования может быть особенно актуальным при анализе текущей платежеспособности организаций пищевой промышленности и торговли;
- доступность активов для текущего распоряжения. Например, наличие замороженных счетов денежных средств — принципиально важный факт 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;
- 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 используем данные, приведенные в табл. 3.2.

Результаты анализа данных табл. 3.2 показывают, что наиболее значимыми по размеру и удельному весу в составе оборотных активов являются статьи дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, денежных средств, запасов.

Таблица 3.2

Состав оборотных активов

Актив	На начало отчетного года		На конец отчетного года		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Запасы	29 234 447	21,92	22 709 887	18,49	–6 524 560	–3,43
Налог на добавленную стоимость	2 101 211	1,58	2 390 475	1,95	289 264	0,37
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	30 299 030	22,72	30 277 666	24,65	–21 364	1,93
Краткосрочные финансовые вложения	16 479 120	12,36	38 186 796	31,09	21 707 676	18,73
Денежные средства	55 234 353	41,42	29 245 167	23,81	–25 989 186	–17,60
Прочие оборотные активы	19 592	0,01	16 285	0,01	–3307	0,00
Оборотные активы — всего	133 367 753	100,00	122 826 276	100,00	–10 541 477	0,00

Так, доля дебиторской задолженности в составе оборотных активов возросла с 22,72 до 24,65% при незначительном сокращении ее величины в абсолютном выражении.

Значительным ростом отличалась статья краткосрочных финансовых вложений, удельный вес которых в общей величине оборотных активов вырос с 12,36 до 31,09%. Это свидетельствует о том, что анализируемая организация в течение отчетного периода располагала временно свободными денежными средствами, которые она размещала на краткосрочной основе. Детальный анализ состава данной статьи позволит увидеть направления такого инвестирования средств.

Доля денежных средств сократилась с 41,42% в начале года до 23,81% в его конце, что с учетом роста краткосрочных финансовых вложений не внушает опасений по поводу недостатка ликвидности.

Доля следующей по величине статьи «Запасы» в анализируемом периоде сократилась с 21,92 до 18,49% от общей величины оборотных активов. Общая сумма сокращения стоимости запасов за период — 6 524 560 тыс. руб.

В целях углубленного анализа при наличии необходимой информации целесообразно сгруппировать все оборотные активы по категориям риска. Например, 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. Чем больше средств вложено в активы, попавшие в категорию высокого риска, тем ниже ликвидность организации.

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 трудно- и легкореализуемых активов. Тенденция названных соотношений к росту указывает на снижение ликвидности.

При проведении такого анализа следует помнить, что подразделение оборотных средств на трудно- и легкореализуемые не может быть постоянным, оно меняется с изменением конкретных экономических условий. Например, в условиях нестабильности снабжения организации 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 (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Классификация оборотных активов по категориям риска

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

Важно обратить внимание на то, что предложенная группировка является примерной. В процессе практического использования ее уточняют с учетом специфики деятельности анализируемой организации.

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

Анализ запасов. В процессе анализа запасов преследуются следующие основные цели:

- обеспечение бесперебойной операционной деятельности за счет своевременного пополнения запасов;
- сокращение средств, иммобилизованных в запасы;
- улучшение финансового состояния вследствие:
  - — улучшения структуры запасов,
  - — сокращения избыточных запасов,
  - — поддержания оборотных активов в наиболее ликвидном состоянии,
  - — сокращения потребности в источниках финансирования,
  - — снижения расходов, связанных с финансированием запасов.

Основные задачи анализа:

1) анализ состава и структуры;

2) формирование аналитической информации, позволяющей контролировать состояние запасов;

3) определение реальной стоимости запасов в условиях меняющейся конъюнктуры рынка;

4) оценка потребности в источниках финансирования запасов.

При анализе следует учитывать, что статья бухгалтерского баланса «Запасы» является комплексной. В ней отражаются 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* (далее — МПЗ) относятся активы:

- применяемые 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.

К *сырью, материалам и другим аналогичным ценностям*, в частности, относятся:

- МПЗ, используемые при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);
- МПЗ, используемые для управленческих нужд организации;
- тара и тарные материалы, используемые для упаковки и транспортировки продукции;
- специальный инструмент и специальные приспособления — технические средства, обладающие индивидуальными (уникальными) свойствами и предназначенные для обеспечения условий изготовления (выпуска) конкретных видов продукции (выполнения работ, оказания услуг);
- специальное оборудование — многократно используемые в производстве средства труда, которые обеспечивают условия для выполнения специфических (нестандартных) технологических операций;
- специальная одежда, средства индивидуальной защиты работников организации;
- детали, узлы и агрегаты выбывающего объекта основных средств, пригодные для ремонта других объектов основных средств;
- временные сооружения, приспособления и устройства, затраты по возведению которых относятся на затраты строительных работ в составе накладных расходов, а срок использования не превышает 12 месяцев;
- металлолом (утильсырье), полученный при выбытии основных средств и иного имущества, а также отходы производства и неисправимый брак;
- иные статьи.

Для анализа величины, состава и структуры запасов ОАО «НЛМК» используются данные табл. 3.4.

МПЗ принимаются к учету по фактической себестоимости в сумме фактических затрат на их приобретение.

В общем случае фактическая себестоимость МПЗ не подлежит изменению. Но по МПЗ, рыночная цена которых снизилась или которые морально устарели либо полностью или частично потеряли свои первоначальные качества, в бухгалтерском учете начисляется резерв под снижение стоимости материальных ценностей. Для учета такого резерва предназначен счет 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей». Следует иметь в виду, что в соответствии с ПБУ 1/2008 с 1 января 2009 г. создание оценочных резервов рассматривается как изменение оценочных значений.

Таблица 3.4

Анализ структуры запасов

Наименование	На начало отчетного года		На конец отчетного года		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности — всего	16 076 490	54,99	12 833 494	56,51	–3 242 996	–1,52
В том числе: сырье	6 095 821	20,85	4 216 896	18,57	–1 878 925	–2,28
топливо	893 009	3,05	537 758	2,37	–355 251	–0,68
запасные части	2 543 831	8,70	2 469 704	10,88	–74 127	2,18
вспомогательные материалы	4 875 500	16,68	4 337 328	19,10	–538 172	2,42
сменное оборудование	1 038 034	3,55	634 727	2,79	–403 307	–0,76
Затраты в незавершенном производстве	7 819 205	26,75	5 120 426	22,55	–2 698 779	–4,2
Готовая продукция и товары для перепродажи	984 762	3,37	366 372	1,61	–618 390	–1,76
Товары отгруженные	3 967 101	13,57	3 811 672	16,78	–155 429	3,21
Расходы будущих периодов	384 134	1,31	574 743	2,53	190 609	1,22
Прочие	2755	0,00	3180	0,00	425	0,00
Итого запасы	29 234 447	100,00	22 709 887	100,00	–6 524 560	0,00

Таким образом, стоимость сырья, материалов, других материальных ценностей отражают в балансе на конец года за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей. Следует обратить внимание на то, что формирование резерва под снижение стоимости материальных ценностей приводит к сокращению финансового результата отчетного периода.

Для анализа информации ОАО «НЛМК» о сформированных резервах под снижение стоимости МПЗ воспользуемся данными табл. 3.5. Формирование резерва осуществляется на основании методики, учитывающей стоимость выявленных неиспользуемых долгохранящихся МПЗ и возможную цену их реализации (см. данные сайта компании).

Таблица 3.5

Резервы под снижение стоимости МПЗ, тыс. руб.

Показатель	На начало периода	На конец периода	Изменение
Резерв под снижение стоимости ТМЦ	2 652 014	604 643	–2 047 371
Резерв под снижение стоимости незавершенного производства	116 565	185 532	68 967
Резерв под снижение стоимости готовой продукции	162 536	–	–162 536
Резерв под снижение стоимости товаров	18 795	4896	–13 899
Итого	2 949 910	795 071	–2 154 830

Как следует из данных табл. 3.5, к концу периода величина резервов под снижение стоимости МПЗ значительно сократилась, что связано прежде всего с оценкой стоимости товарно-материальных ценностей.

Фактическую себестоимость МПЗ (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 МПЗ (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 МПЗ на важнейшие финансовые показатели бухгалтерской отчетности обусловливает необходимость раскрытия 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 на приобретение и поддержание 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 МПЗ в общей величине активов:

$$\text{Доля в активах} = (\text{МПЗ} : \text{А}) \times 100,$$

где А — активы организации.

Доля МПЗ в стоимости оборотных активов:

$$\text{Доля в оборотных активах} = (\text{МПЗ} : \text{ОА}) \times 100,$$

где ОА — оборотные активы.

Период оборота МПЗ:

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

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

Для анализа периода хранения непосредственно сырья и материалов может использоваться более точный расчет (при наличии необходимой информации), который выполняется по формуле

$$\text{Период оборота} = (\text{МПЗ} \times \text{Д}) : \text{Себестоимость продаж}.$$

Проанализируем эффективность использования производственных запасов по данным, представленным в табл. 3.6. Полученные результаты анализа позволяют сделать вывод о снижении оборачиваемости производственных запасов в анализируемом периоде, что

Таблица 3.6

Эффективность использования производственных запасов

Показатель	Период		
	предшествующий предыдущему	предыдущий	отчетный
1. Материальные затраты, тыс. руб.	81 345 406	103 884 953	74 880 266
2. Средние остатки производственных запасов, тыс. руб.	13 485 364	15 191 674	14 454 992
3. Коэффициент оборачиваемости производственных запасов (стр. 1 : стр. 2), обороты в год	6,03	6,84	5,18
4. Период хранения производственных запасов (360 : стр. 3), дни	60	53	69

связано с особенностями кризисного периода. Компании удалось сократить свои производственные запасы, но падение масштабов деятельности было более существенным, что не позволило удержать оборачиваемость запасов на уровне предыдущего года.

К ***незавершенному производству*** (далее — НЗП) относятся продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия, неукомплектованные, не прошедшие испытания и техническую приемку. Таким образом, данная статья баланса отражает величину затрат на производство, которые являются расходами по обычным видам деятельности и в последующем будут формировать себестоимость продаж.

Кроме того, в составе НЗП учитываются выполненные этапы по незавершенным работам, имеющие самостоятельное значение, отражаемые в бухгалтерском учете на счете 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам». До 1 января 2009 г. на этом счете могли учитываться, как правило, только оплаченные и принятые заказчиком законченные организацией этапы строительных, научных, проектных, геологических и тому подобных работ долгосрочного характера, начальные и конечные сроки выполнения которых относятся к разным отчетным периодам.

С 1 января 2009 г. у организаций, выполняющих работы по договорам строительного подряда (в том числе по восстановлению зданий, сооружений, судов), длительность выполнения которых составляет более одного отчетного года или сроки начала и окончания которых приходятся на разные отчетные годы, на счете 46 может учитываться

также выручка, признанная в бухгалтерском учете в периоде выполнения работ, независимо от их принятия и оплаты заказчиком. Выручка может признаваться либо способом «по мере готовности», либо исходя из размера фактически понесенных расходов, которые за отчетный период считаются возможными к возмещению.

В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (далее — Положение) НЗП в балансе может отражаться одним из четырех методов:

- по фактической производственной себестоимости;
- нормативной (плановой) производственной себестоимости;
- прямым статьям расходов;
- стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов.

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

Величина НЗП зависит от характера производства, отраслевых особенностей и выбранного способа оценки.

Для анализа используются следующие показатели.

Доля НЗП в активах:

$$\text{Доля в активах} = (\text{НП} : \text{А}) \times 100,$$

где НП — стоимость НЗП.

Доля в оборотных активах:

$$\text{Доля в оборотных активах} = (\text{НП} : \text{ОА}) \times 100.$$

Длительность периода НЗП:

$$\text{Период оборота} = (\text{НП} \times \text{Д}) : \text{Себестоимость продаж},$$

где НП — средняя в анализируемый период стоимость НЗП.

Для более точного расчета и при наличии информации используется формула

$$\text{Период оборота} = (\text{НП} \times \text{Д}) : \text{Себестоимость выпущенной продукции}.$$

Готовая продукция. 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 НЗП и в состав готовой продукции не включается.

Величина запасов готовой продукции зависит в первую очередь от объемов продаж, условий и типов производства (единичное, серий-

ное, массовое), физической природы и назначения продукции 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, т.е. 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 компаний отрасли. Сравнение показателей отчетности организаций, использующих различную учетную политику в оценке готовой продукции, может оказаться некорректным.

Организации, 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 в бухгалтерском учете в организациях оптовой торговли, снабжения и сбыта товары отражаются 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 ниже при прочих равных условиях риск их неликвидности. Более подробно данный вопрос рассмотрен в главе 6.

Для анализа используются следующие показатели.

Доля в общей величине активов:

$$\text{Доля в активах} = (\text{ГП} : \text{А}) \times 100,$$

где ГП — средняя в анализируемый период стоимость готовой продукции.

Доля в оборотных активах:

$$\text{Доля в оборотных активах} = (\text{ГП} : \text{ОА}) \times 100.$$

Длительность периода хранения готовой продукции:

$$\text{Период оборота} = (\text{ГП} \times \text{Д}) : \text{Себестоимость продаж}.$$

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 важен 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.

В составе запасов компании могут отражаться также ценности, учитываемые в составе **товаров отгруженных** (см. табл. 3.4). Данная статья баланса характеризует стоимость ценностей, выручка от продажи которых определенное время не может быть признана в бухгалтерском учете.

Такая ситуация может иметь место при отгрузке этих ценностей на экспорт, по договорам комиссии и иным аналогичным посредническим договорам, по договорам с особым порядком перехода права собственности и договорам мены.

В составе товаров отгруженных могут учитываться:

- готовая продукция (готовые изделия);
- товары;
- работы;
- услуги;
- животные на выращивании и откорме;
- полуфабрикаты собственного производства;
- материалы и иные аналогичные ценности.

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.

В составе расходов будущих периодов на счете 97 «Расходы будущих периодов» учитываются, в частности:

- расходы:
  - на горно-подготовительные работы;
  - подготовительные к производству работы в связи с их сезонным характером;
  - освоение новых производств, установок и агрегатов;
  - рекультивацию земель и осуществление иных природоохранных мероприятий;
  - неравномерно производимый в течение года ремонт основных средств (если организация не создает соответствующий резерв или фонд);

— страхование;
— рекламу;

- стоимость лицензий на осуществление определенных видов деятельности;
- дисконт по облигациям и векселям;
- дополнительные затраты по займам и кредитам;
- расходы, понесенные в связи с предстоящими работами по договорам строительного подряда и сопутствующим договорам.

Также к расходам будущих периодов относится фиксированный разовый платеж за предоставление права пользования результатами интеллектуальной деятельности по лицензионным договорам (например, программами для ЭВМ и базами данных).

Важно иметь в виду следующее: 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.

Еще одной статьей оборотных активов российского баланса является статья **«Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям»**.

По данной строке отражается остаток сумм входного НДС, которые контрагенты предъявили организации к оплате при приобретении ею товаров (работ, услуг), при этом организация на конец отчетного периода не приняла их к вычету и не включила в стоимость приобретенных товаров (работ, услуг) или в состав расходов. Этот остаток учитывается на счете 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

В настоящее время возможность вычета входного НДС в общем случае не ставится в зависимость от факта оплаты приобретаемых основных средств, товаров, работ, услуг. Тем не менее остаток на счете 19 на конец отчетного периода может возникать:

- при совершении экспортных операций (п. 3 ст. 172 Налогового кодекса РФ; далее — НК РФ);
- при производстве товаров с длительным производственным циклом (п. 7 ст. 172 НК РФ);
- при уплате НДС налоговыми агентами (п. 3 ст. 171 НК РФ);
- при осуществлении расходов, нормируемых в целях налогообложения прибыли, когда на конец отчетного периода они не учтены полностью в составе расходов, но существует вероятность, что до конца года у организации возникнет право на признание их в целях налогообложения прибыли и, соответственно, право на вычет входного НДС по ним (п. 7 ст. 171 НК РФ);

- при ввозе товаров на территорию Российской Федерации (п. 1 ст. 172 НК РФ);
- когда от контрагента получены счета-фактуры, содержащие ошибки, либо в случае отсутствия счетов-фактур (пп. 1, 2 ст. 169 НК РФ);
- в некоторых иных случаях.

Анализ дебиторской задолженности. В составе дебиторской задолженности, отражаемой в бухгалтерском балансе российских организаций, выделяют две группы:

1) задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты;

2) 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 (при проведении внутреннего анализа).

Основные задачи анализа:

- ✓ 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;
- ✓ 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 во взыскании дебиторской задолженности проявляет организация, тем меньше ее остатки и выше качество;

- 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 привлекать сведения аналитического учета: данные журналов-ордеров или заменяющих их ведомостей учета расчетов с покупателями, заказчиками, поставщиками (по авансам выданным), подотчетными лицами, прочими дебиторами.

Для анализа состава и структуры дебиторской задолженности используем данные табл. 3.7.

Таблица 3.7

Структура дебиторской задолженности

Наименование	На начало периода		На конец периода		Изменение, тыс. руб.
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Покупатели и заказчики	21 053 367	52,05	14 380 177	38,09	–6 673 190
Авансы выданные*	10 291 360	25,44	7 690 141	20,37	–2 601 219
Прочие дебиторы	9 106 396	22, 51	15 682 884	41,54	6 576 489
Итого дебиторская задолженность	40 451 122	100,00	37 753 202	100,00	–697 920

*По данным компании данная статья включает также авансы, выданные под внеоборотные активы.

Как видим, в структуре дебиторской задолженности наибольший удельный вес составляет задолженность покупателей, однако к концу анализируемого периода ее доля сократилась с 52,05 до 38,09%. Вместе с тем следует обратить внимание на рост задолженности прочих дебиторов (с 22,51 до 41,54%). Учитывая сложный и неоднородный характер данной статьи, необходимо выяснить ее состав. Согласно раскрываемой компанией информации (см. данные сайта ОАО «НЛМК») наиболее существенными статьями прочей дебиторской задолженности являются «Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами», «Расчеты по переуступке права требования», «Расчеты по процентам начисленным».

Для анализа дебиторской задолженности используются следующие показатели.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме активов:

$$\text{Доля в активах} = (\text{ДЗ} : \text{А}) \times 100,$$

где ДЗ — дебиторская задолженность;

А — активы организации.

Доля дебиторской задолженности в стоимости оборотных активов:

$$\text{Доля в оборотных активах} = (\text{ДЗ} : \text{ОА}) \times 100,$$

где ОА — оборотные активы.

Период оборота дебиторской задолженности:

$$\text{Период оборота} = (\text{ДЗ} \times \text{Д}) : \text{Выручка},$$

где Д — длительность анализируемого периода, дни.

Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности:

$$\text{Доля сомнительной задолженности} = \text{СДЗ} : \text{ДЗ},$$

где СДЗ — сомнительная дебиторская задолженность.

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 (коэффициент дебиторской задолженности):

$$\text{Коэффициент дебиторской задолженности} = \text{ДЗ} : \text{Выручка}.$$

Данный показатель дает информацию о том, какая величина неоплаченной продукции приходится на 1 руб. продаж.

Период погашения дебиторской задолженности:

$$\text{Период погашения} = (\text{ДЗ} \times \text{Д}) : \text{Выручка от продаж},$$

где Д — длительность анализируемого периода, дни.

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

Для анализа надежности дебиторской задолженности важной является информация о доле просроченной дебиторской задолженности в ее общем объеме. Внешний аналитик может выполнить такой анализ с привлечением данных пояснительной записки.

Расчет показателей, характеризующих дебиторскую задолженность анализируемой компании, приведен в табл. 3.8. Как следует из

ее данных, состояние расчетов с дебиторами по сравнению с прошлым годом существенно ухудшилось. На 38 дней увеличился средний срок погашения дебиторской задолженности, что свидетельствует о значительном замедлении ее оборачиваемости. Показательной является также динамика коэффициента, характеризующего отношение дебиторской задолженности к выручке. Так, если в прошлом периоде на 1 руб. проданной продукции приходилось 12 коп. неоплаченной продукции, то в анализируемом периоде эта величина возросла до 23,6 коп. Все это свидетельствует об увеличении периода погашения дебиторской задолженности.

Таблица 3.8

Анализ дебиторской задолженности

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение
1. Выручка, тыс. руб.	202 102 731	128 574 663	73 528 068
2. Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	26 268 219	30 288 346	4 020 127
3. Средняя величина сомнительной дебиторской задолженности, тыс. руб.	773 950	1 196 345	422 395
4. Отношение дебиторской задолженности к выручке, %	12,0	23,6	11,6
5. Период оборота дебиторской задолженности (360 × стр. 2 : стр. 1), дни	47	85	38
6. Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме задолженности, %	2,9	3,9	1,0

Особое внимание следует обратить на снижение качества задолженности. По сравнению с прошлым годом доля сомнительной дебиторской задолженности выросла на 1,0% и составила 3,9% общей величины дебиторской задолженности.

В целях управления ликвидностью полезно сгруппировать дебиторскую задолженность по срокам ее платежа.

Проанализируем дебиторскую задолженность по данным, приведенным в табл. 3.9. Можно сделать вывод о том, что у анализируемой компании наибольший удельный вес (около 70%) имеет задолженность, которая должна быть погашена в течение ближайших 90 дней. Вместе с тем период погашения более половины обязательств по выданным авансам превышает срок полгода и более.

Таблица 3.9

Дебиторская задолженность, сгруппированная по срокам наступления платежа

Вид дебиторской задолженности	Всего	По срокам платежа			
		До 90 дней	От 91 до 180 дней	От 181 дня до 1 года	Свыше 1 года
Дебиторская задолженность, тыс. руб. — всего	37 753 202	26 017 484	4 971 794	4 116 416	2 647 508
В том числе: покупатели и заказчики	14 380 177	10 694 450	3 664 734	3332	17 661
авансы, выданные поставщикам	7 690 141	2 916 036	544 910	2 721 630	1 507 566
прочие дебиторы	15 682 884	12 406 999	762 150	1 391 454	1 122 281
Доля, %	100,00	68,92	13,17	10,90	7,01

Результаты анализа дебиторской задолженности по срокам наступления платежа позволяют составить картину состояния расчетов компании и обратить внимание на задолженность с длительным сроком погашения. Кроме того, такой анализ может быть полезен для составления прогноза поступлений денежных средств.

Анализ качества дебиторской задолженности. Формирование резервов по сомнительным долгам. При анализе дебиторской задолженности особое внимание должно быть уделено оценке ее качества.

Прежде всего необходимо сопоставить величину задолженности и ее динамику с изменениями в объемах продаж (по данным отчета о прибылях и убытках). 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 сомнительной задолженности.

Для формирования информации о сомнительной дебиторской задолженности организации создают резерв сомнительных долгов. Согласно Положению «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 результатов 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 величине и движении резервов сомнительных долгов отражается в разделе II «Резервы» отчета об изменениях капитала.

Данные о сформированном резерве по сомнительным долгам представлены в табл. 3.10.

Таблица 3.10

Резерв по сомнительным долгам

Наименование	На начало периода		На конец периода	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Покупатели и заказчики	1 390 376	96,6	865 430	90,8
Авансы выданные	19 117	1,3	40 142	4,2
Прочие дебиторы	29 981	2,1	47 644	5,0
Итого	1 439 474	100,0	953 216	100,0

Согласно раскрываемым компанией данным сокращение резерва по сомнительным долгам в анализируемом периоде связано в первую очередь с частичным погашением задолженности дебитором, в отношении которого компания ранее обладала информацией о наличии высокого риска непогашения долга, в связи с чем был сформирован резерв.

Краткосрочные финансовые вложения. Данная статья баланса отражает информацию о финансовых вложениях организации, срок обращения (погашения) которых не превышает 12 месяцев.

В статье «Краткосрочные финансовые вложения» бухгалтерского баланса отражаются:

- инвестиции в ценные бумаги других организаций, государственные и муниципальные ценные бумаги;

- депозитные вклады;
- краткосрочные займы;
- прочие.

Рассмотрим состав основных видов краткосрочных финансовых вложений.

Инвестиции в государственные и муниципальные ценные бумаги, эмитентом которых является федеральный орган исполнительной власти, орган исполнительной власти субъекта РФ, исполнительный орган местной власти.

Федеральными государственными ценными бумагами признаются ценные бумаги, выпущенные от имени Российской Федерации.

Государственными ценными бумагами субъектов РФ признаются ценные бумаги, выпущенные от имени субъекта РФ.

Муниципальными ценными бумагами признаются ценные бумаги, выпущенные от имени муниципального образования (п. 1 ст. 2 Федерального закона от 29.07.1998 № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг»).

Государственные и муниципальные ценные бумаги могут быть выпущены в виде облигаций или иных ценных бумаг, относящихся к эмиссионным ценным бумагам, удостоверяющих право их владельца на получение от эмитента указанных ценных бумаг денежных средств или в зависимости от условий эмиссии этих ценных бумаг иного имущества, установленных процентов от номинальной стоимости либо иных имущественных прав в сроки, предусмотренные условиями указанной эмиссии (например, в виде жилищных сертификатов).

Инвестиции в ценные бумаги других организаций. В составе финансовых вложений организации могут учитываться следующие виды ценных бумаг:

- облигации, в том числе жилищные сертификаты;
- векселя (кроме выданных при расчетах за проданные товары, продукцию, выполненные работы, оказанные услуги, обеспечивающие задолженность покупателя);
- депозитные (сберегательные) сертификаты;
- акции (кроме собственных акций, выкупленных для перепродажи или аннулирования);
- опционы эмитента;
- депозитарные расписки;
- залоговые свидетельства (варранты);
- иные ценные бумаги, в том числе признаваемые таковыми в соответствии с законодательством иностранных государств, в отношении которых выполняются условия, установленные ПБУ 19/02.

Предоставленные займы. В составе финансовых вложений в виде займов организации могут учитывать при соблюдении условий, установленных ПБУ 19/02:

- займы в денежной или иной форме (п. 1 ст. 807 Гражданского кодекса РФ; далее — ГК РФ);
- товарные кредиты (ст. 822 ГК РФ);
- сделки РЕПО.

К *прочим финансовым вложениям* организации могут относиться:

- дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования;
- вклады организации по договору простого товарищества;
- своп-договоры (контракты);
- фьючерсные договоры (контракты);
- опционные договоры (контракты).

Информация о краткосрочных финансовых вложениях ОАО «НЛМК» в анализируемом периоде представлена в табл. 3.11.

Таблица 3.11

Краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.

Наименование	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	Изменение
Ценные бумаги других организаций — всего	—	108	108
В том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)	—	108	108
Предоставленные займы	16 479 120	36 186 688	19 707 568
Итого	16 479 120	36 186 796	19 707 676

Как видим, краткосрочные финансовые вложения в анализируемом периоде осуществлялись в виде предоставления займов.

Финансовые вложения принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости.

Первоначальной стоимостью финансовых вложений, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на их приобретение, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов, кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах (ПБУ 19/02).

Первоначальная стоимость финансовых вложений, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, может изменяться.

Для целей последующей оценки финансовые вложения подразделяются на две группы, по которым:

- можно определить текущую рыночную стоимость;
- текущая рыночная стоимость не определяется.

Финансовые вложения, по которым можно определить в установленном порядке текущую рыночную стоимость, отражаются в бухгалтерской отчетности на конец отчетного года по текущей рыночной стоимости путем корректировки их оценки на предыдущую отчетную дату. Корректировку организация может производить ежемесячно или ежеквартально.

Разница между оценкой финансовых вложений по текущей рыночной стоимости на отчетную дату и предыдущей оценкой относится на финансовые результаты у коммерческой организации.

Финансовые вложения, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, подлежат отражению в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности на отчетную дату по первоначальной стоимости.

По долговым ценным бумагам, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, разрешается разницу между первоначальной и номинальной стоимостью в течение срока их обращения равномерно, по мере причитающегося по ним в соответствии с условиями выпуска дохода, относить на финансовые результаты коммерческой организации (в составе прочих доходов или расходов).

Долговые ценные бумаги и предоставленные займы организация может оценивать по дисконтированной стоимости, обеспечив при этом подтверждение обоснованности такого расчета. Записи в бухгалтерским учете при этом не производятся.

При возникновении ситуации, в которой может произойти обесценение финансовых вложений, организация должна проверить наличие условий устойчивого снижения стоимости финансовых вложений.

Если проверка на обесценение подтверждает устойчивое существенное снижение стоимости финансовых вложений, то организация образует резерв под обесценение финансовых вложений на величину разницы между учетной и расчетной стоимостью таких финансовых вложений.

Коммерческая организация образует указанный резерв за счет финансовых результатов (в составе прочих расходов), а некоммерческая — за счет увеличения расходов.

В процессе анализа статью «Краткосрочные финансовые вложения» 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.

Если же активы, отражаемые по данной статье баланса, не отвечают указанным требованиям, относить их к высоколиквидным не-

правомерно. 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; возможность возврата ранее предоставленного займа в момент возникновения в этом необходимости представляется маловероятной. Данный момент может иметь существенное значение при анализе ликвидности.

В процессе анализа краткосрочных финансовых вложений необходимо обратить внимание на их состав, учитывая различную ликвидность отдельных элементов анализируемой статьи баланса. Как было выяснено из данных табл. 3.11, краткосрочные финансовые вложения компании в анализируемом периоде практически на 100% были представлены предоставленными займами. В связи с этим вряд ли 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 отражаются 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 остатки 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 организация получает денежные средства и каковы основные направления их расходования. Главная цель такого анализа — оценить способность организации зарабатывать денежные средства в размере и сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов.

Чтобы обеспечить пользователей бухгалтерской информации данными об исторических изменениях денежных средств организации и их эквивалентов в разрезе основных видов ее деятельности, в международной практике используется отчет о движении денежных средств. Начиная с 1996 г. одноименный отчет введен в состав российской отчетности.

Денежные средства — это средства в кассе и 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 организации, 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.

Как указывалось ранее, иногда на практике эквиваленты денежных средств ошибочно отождествляют со статьей «Краткосрочные финансовые вложения» бухгалтерского баланса. 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.

Методика анализа информации бухгалтерской отчетности о наличии и движении денежных средств раскрывается в главе 5.

3.3.2. Анализ внеоборотных активов

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

Состав внеоборотных активов:

- нематериальные активы;
- результаты исследований и разработок;
- основные средства;
- доходные вложения в материальные ценности;
- финансовые вложения;
- отложенные налоговые активы;
- прочие внеоборотные активы.

Проведем анализ состава и структуры внеоборотных активов на основе данных, приведенных в табл. 3.12.

Анализ данных табл. 3.12 показывает, что наибольшую долю в долгосрочных активах компании составляют инвестиции в реальные активы (основные средства, незавершенное строительство и авансы, выданные под внеоборотные активы), а также долгосрочные финансовые вложения, доля которых превышает 50%. Наличие высокой доли инвестиций в виде финансовых вложений делает необходимым дальнейший анализ их состава.

Таблица 3.12

Состав и структура внеоборотных активов

Показатель	На начало отчетного года		На конец отчетного года		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Нематериальные активы	9311	0,00	9015	0,00	–296	0,00
Основные средства	34 033 247	17,63	42 264 624	19,64	8 231 377	2,00
Незавершенное строительство	39 940 337	20,70	53 029 793	24,64	13 089 456	3,94
Долгосрочные финансовые вложения	109 100 848	56,53	112 340 727	52,20	3 239 879	–4,34
Отложенные налоговые активы	179 991	0,09	139 200	0,06	–40 791	0,03
Авансы, выданные под внеоборотные активы	8 595 464	4,45	6 322 784	2,94	–2 272 680	–1,52
Прочие внеоборотные активы	1 129 974	0,59	1 125 309	0,52	–4665	–0,06
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	1 556 628	0,81	1 152 752	0,54	–403 876	–0,27
Внеоборотные активы	192 989 172	100,00	215 231 452	100,00	22 242 280	0,00

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:

- 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 в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации;
- 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;
- существует возможность выделения или отделения объекта от других активов;
- 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;
- организация не предполагает продажу объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена;
- отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

С учетом выполнения данных условий к НМА относятся, например, произведения науки, литературы и искусства, программы для электронных 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 НМА не являются расходы, связанные с образованием юридического лица (организационные расходы), а также 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.

НМА 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.

Основные задачи анализа НМА:

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

Источниками информации при анализе являются: бухгалтерский баланс, приложение к бухгалтерскому балансу (раздел 4 «Нематериальные активы»), пояснительная записка, раскрывающая информацию о способах начисления амортизации, обосновании срока полезного использования, порядке списания.

Согласно ПБУ14/2007 организация может использовать один из трех способов погашения стоимости НМА (амортизации):

1) линейный — исходя из норм, начисленных организацией на основе срока их полезного использования;

2) пропорционально объему продукции (работ, услуг);

3) уменьшаемого остатка.

Учитывая значительную стоимость отдельных видов НМА, весьма важно выяснить, какие выбраны методы их амортизации; и, используя данные пояснений к балансу, оценить величину начисленной амортизации. Так, выбор метода уменьшаемого остатка повлечет за собой увеличение текущих расходов организации в первые годы эксплуатации (использования), что в свою очередь может оказать влияние на динамику показателей прибыли и рентабельности.

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

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.

На величину НМА в балансе и расходы организации влияет 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. При прекращении существования таких факторов организация определяет срок полезного использования данного НМА 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.

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).

Отрицательную деловую репутацию организации рассматривают 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.

Согласно МСФО деловая репутация (goodwill) определяется как превышение цены, уплачиваемой покупателем за приобретаемую компанию сверх ее справедливой стоимости, равной стоимости чистых активов компании. С 1 апреля 2004 г. порядок отражения в финансовой 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, организация должна ежегодно тестировать деловую репутацию на обесценение.

Для анализа информации о составе, структуре и движении НМА используем данные табл. 3.13. Для ее составления использованы данные поясняющей информации ОАО «НЛМК» за отчетный год. Оценка дана по первоначальной стоимости. Как видим, в анализируемом периоде произошло сокращение вложений в НМА. В составе НМА преобладают объекты интеллектуальной собственности на программы ЭВМ и базы данных, а также на изобретение, промышленный образец, полезную модель.

Результаты исследований и разработок. Статья «Результаты исследований и разработок» отражает информацию о расходах на завершенные НИОКР, учитываемых на счете 04 «Нематериальные активы» обособленно (ПБУ 17/02).

В составе расходов на НИОКР, отражаемых обособленно на счете 04, учитываются затраты организации на выполненные самостоятельно или с привлечением сторонних исполнителей работы, связанные с осуществлением научной (научно-исследовательской), научно-технической деятельности и экспериментальных разработок, определенные Федеральным законом от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». При этом принимаются во внимание работы (ПБУ 17/02), по которым получены результаты:

- ✓ подлежащие правовой охране, но не оформленные в установленном законодательством порядке;
- ✓ не подлежащие правовой охране в соответствии с нормами действующего законодательства.

В частности, в состав расходов на выполнение НИОКР могут включаться (ПБУ 17/02):

- стоимость МПЗ и услуг сторонних организаций и лиц, используемых при выполнении указанных работ;
- затраты на заработную плату и другие выплаты работникам, непосредственно занятым на выполнении указанных работ по трудовому договору;
- отчисления на социальные нужды;

Таблица 3.13

Состав и структура НМА

Показатель	Наличие на начало отчетного периода		Поступило, тыс. руб.	Выбыло, тыс. руб.	Наличие на конец отчетного периода	
	тыс. руб.	%			тыс. руб.	%
Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на объекты интеллектуальной собственности)	22 057	98,6	902	1016	21 943	100,0
В том числе: у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель	11 047	49,4	857	932	10 972	49,9
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных	10 695	47,8	–	84	10 611	48,1
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места нахождения товаров	276	1,2	46	–	321	1,6
у правообладателя на произведения науки, литературы и искусства	39	0,0	–	–	39	0,0
Прочие	309	1,4	–	284	25	0,0
Итого	22 366	100,0	902	1300	21 968	100,0

- стоимость спецоборудования и специальной оснастки, предназначенных для использования в качестве объектов испытаний и исследований;
- амортизация объектов основных средств и НМА, используемых при выполнении указанных работ;
- затраты на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, установок и сооружений, других объектов основных средств и иного имущества;
- общехозяйственные расходы, в случае если они непосредственно связаны с выполнением данных работ;
- прочие расходы, непосредственно связанные с выполнением НИОКР, включая расходы по проведению испытаний.

Расходы на НИОКР, которые ОАО «НЛМК» произвело в анализируемом периоде (согласно годовому отчету компании), приведены в табл. 3.14.

Таблица 3.14

Расходы на НИОКР, тыс. руб.

Вид работ	Наличие на начало отчетного периода	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
Всего	17 549	970	7490	11 029
В том числе НИР	17 549	970	7400	11 029
Сумма расходов по незаконченным НИОКР	10 930	—	—	12 786

Справочно. Сумма расходов по НИОКР, не давших положительных результатов, отнесенных на прочие расходы, в отчетном году составила 390 тыс. руб., в прошлом году — 3226 тыс. руб.

Расходы, связанные с выполнением НИОКР, первоначально учитываются на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 08-8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ» (ПБУ 17/02, Инструкция по применению Плана счетов).

Если результаты НИОКР подлежат применению в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) либо для управленческих нужд организации, то расходы на их выполнение списываются с кредита счета 08, субсчет 08-8, в дебет счета 04 «Нематериальные активы».

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.

Задачи анализа основных средств:

- 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, а также их движения в течение периода может быть использована табл. 3.15. Расчеты проводятся на основе оценки по первоначальной стоимости.

Как следует из данных табл. 3.15, структура основных средств компании полностью соответствует специфике ее деятельности. Наибольший удельный вес составляет активная часть основных средств — машины и оборудование, причем их доля возросла с 59,9 до 64%. В то же время удельный вес (совокупный) таких статей, как «Здания» и «Сооружения», сократился с 33,4 до 30,3%. Доля иных статей основных средств несущественна.

Таблица 3.15

Анализ состава и движения основных средств

Показатель	Остаток на начало периода		Поступило, тыс. руб.	Выбыло, тыс. руб.	Остаток на конец периода	
	тыс. руб.	%			тыс. руб.	%
Здания	11 555 501	19,3	746 074	184 262	12 117 313	16,8
Сооружения	8 395 964	14,1	1 368 261	18 685	9 745 540	13,5
Машины и оборудование	35 884 745	59,9	10 797 061	660 597	46 021 209	64,0
Транспортные средства	2 773 035	4,7	142 836	148 910	2 766 961	3,8
Производственный и хозяйственный инвентарь	131 172	0,2	41 881	10 830	162 223	0,2
Многолетние насаждения	182	0,0	416	–	598	0,0
Другие виды основных средств	96 367	0,1	2000	45	98 322	0,1
Земельные участки и объекты природопользования	1 044 117	1,7	6103	–	1 050 220	1,6
Итого	59 881 083	100,0	13 104 632	1 023 329	71 962 386	100,0

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

$$K_{\text{поступления}} = \text{Стоимость поступивших ОС} : \text{Стоимость ОС на конец периода};$$

$$K_{\text{выбытия}} = \text{Стоимость выбывших ОС} : \text{Стоимость ОС на начало периода};$$

$$K_{\text{замены}} = \text{Стоимость выбывших ОС} : \text{Стоимость поступивших ОС};$$

$$K_{\text{расширения парка машин}} = 1 - K_{\text{замены}}.$$

Расчет указанных показателей по данным бухгалтерской отчетности за отчетный период анализируемой компании:

$$K_{\text{поступления}} = 13\,104\,632 : 71\,962\,386 = 0{,}182;$$

$$K_{\text{выбытия}} = 1\,023\,329 : 59\,881\,083 = 0{,}017;$$

$$K_{\text{замены}} = 1\,023\,329 : 13\,104\,632 = 0{,}078;$$

$$K_{\text{расширения парка машин}} = 1 - 0{,}078 = 0{,}922.$$

Из расчетов виден опережающий рост поступления основных средств по сравнению с их выбытием. Значения коэффициентов замены и расширения также свидетельствуют 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.

При анализе амортизационной политики по отношению к основным средствам важно иметь в виду, что выбор способа начисления амортизации непосредственно влияет на величину основных средств, отражаемую в балансе, сумму расходов организации и финансовый результат ее деятельности, а также на денежные потоки.

Для анализа состояния и степени изношенности основных средств используются:

- *коэффициент годности*

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

- *коэффициент износа*

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

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

Для анализа эффективности использования основных средств традиционно используется показатель фондоотдачи:

$$K_{\text{фондоотдачи}} = \text{Выручка от продажи продукции} : \text{Средняя стоимость ОС}.$$

Динамика показателей технического состояния и фондоотдачи по данным, представленным в годовом отчете ОАО «НЛМК», характеризуется значениями, приведенными в табл. 3.16.

Таблица 3.16

Анализ состояния и эффективности использования основных средств

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Фондоотдача	6,00	5,95	6,54	3,37
Коэффициент износа	0,46	0,45	0,43	0,41

Как видим, изношенность основных средств компании менее 50%. По динамике этого показателя можно сделать вывод о том, что удельный вес новых основных средств растет (коэффициент износа сокращается и соответственно растет коэффициент годности).

Показатель фондоотдачи в 2009 г. резко снизился. Причиной этого стало существенное падение выручки, связанное с неблагоприятными условиями кризисного года.

При расчете этих коэффициентов по данным отчетности организации следует иметь в виду, что основные средства отражаются в балансе по остаточной стоимости, тогда как данные приложения к балансу (раздел «Основные средства») содержат сведения о первоначальной стоимости основных средств.

Анализ незавершенного строительства. До окончания работ по строительству объектов затраты по их возведению составляют незавершенное строительство. Соответственно, по данным статьи «Незавершенное строительство» бухгалтерского баланса можно судить о стоимости незаконченного строительства, выполняемого как хозяйственным, так и подрядным способом.

Здесь же отражаются: затраты по формированию основного стада; затраты на геологоразведочные работы; суммы авансов, выданных организацией в связи осуществлением капитальных вложений и формированием основного стада; стоимость оборудования, требующего монтажа и предназначенного для установки.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций, утвержденному письмом Минфина России от 30.12.1993 № 160, 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 07.05.2003 № 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 НИОКР. До 1 января 2003 г. затраты на НИОКР в зависимости от их назначения относились либо на расходы от обычной деятельности, либо на прочие расходы.

Источники информации для анализа:

- бухгалтерский баланс;
- приложение к бухгалтерскому балансу «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 данных табл. 3.12 показывает, что статья «Незавершенное строительство» является весьма существенной. Ее удельный вес в общем объеме долгосрочных активов компании составил 20,70% в начале года и 24,64% в конце года. При этом в абсолютном выражении объем инвестиций в незавершенное строительство возрос за анализируемый период на 13 089 456 тыс. руб.

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.

Основные задачи анализа доходных вложений в материальные ценности:

- анализ их объема и состава;
- характеристика условий передачи и возврата имущества;
- оценка источников финансирования.

Источники информации для анализа:

- бухгалтерский баланс;
- приложение к бухгалтерскому балансу;
- пояснительная записка.

Анализ долгосрочных финансовых вложений. По статье «Долгосрочные финансовые вложения» бухгалтерского баланса отражаются 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, 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:

- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование у организации права на финансовые вложения и получение денежных средств или других активов, вытекающих из этого права;
- переход к организации финансовых рисков, связанных с финансовыми вложениями (риск изменения цены, риск неплатежеспособности должника, риск ликвидности и др.);
- 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, в том числе зависимых и дочерних организаций;
- государственные муниципальные ценные бумаги;
- ценные бумаги других организаций, 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 решения о таком приобретении, то 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 15/2008.

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 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.

Финансовые вложения, по которым не определяется текущая рыночная стоимость (которые не обращаются на ОРЦБ), подлежат отражению в бухгалтерском учете на отчетную дату по первоначальной стоимости. По таким финансовым вложениям организация обязана проводить проверку на обесценение. Данная проверка проводится не реже одного раза в год по состоянию на 31 декабря отчетного года при наличии признаков обесценения финансовых вложений. Организация вправе проводить указанную проверку и на даты составления промежуточной бухгалтерской отчетности. Если проверка подтверждает устойчивое существенное снижение стоимости финансовых вложений, то организация образует резерв под обесценение финансовых вложений на величину разницы между учетной и расчетной стоимостью таких финансовых вложений (ПБУ 19/02).

По долговым ценным бумагам, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, первоначальная стоимость может изменяться за счет увеличения (уменьшения) ее на разницу между первоначальной и номинальной стоимостью в течение срока их обращения (ПБУ 19/02).

Формирование резерва производится в конце года за счет финансовых результатов организации. Сформированный резерв в пассиве бухгалтерского баланса не отражается.

Задачи анализа долгосрочных финансовых вложений:

- анализ состава и структуры долгосрочных финансовых вложений;
- анализ источников финансирования долгосрочных финансовых вложений;
- оценка эффективности производимых долгосрочных финансовых вложений.

Источники информации для анализа:

- бухгалтерский баланс;
- приложение к бухгалтерскому балансу (раздел «Финансовые вложения»);
- пояснительная записка.

Для анализа состава и структуры долгосрочных финансовых вложений организации используем данные, приведенные в табл. 3.17.

Таблица 3.17

Состав и структура долгосрочных финансовых вложений

Показатель	На начало периода		На конец периода		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций	97 982 242	89,8	84 671 309	75,4	–13 310 933	–14,4
В том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ	97 982 238		84 671 300			
Ценные бумаги других организаций, в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)	3	0,0	3	0,0	–	
Предоставленные займы	11 118 603	10,2	27 669 415	24,6	16 550 812	14,4
Итого долгосрочные финансовые вложения	109 100 848	100,0	112 340 727	100,0	3 239 879	–

Как следует из данных табл. 3.17, в анализируемый период величина долгосрочных финансовых вложений организации возросла на 3 239 879 тыс. руб. Данные инвестиции в наибольшей степени представлены вложениями в дочерние и зависимые общества (98,8% в начале года и 75,4% в конце). Второй существенной статьей долгосрочных финансовых вложений является статья «Предоставленные займы», доля которой возросла с 10,2 до 24,6%.

При проведении более глубокого анализа целесообразно сопоставить доходы от долгосрочных финансовых вложений и сумму инвестиций с тем, чтобы оценить их доходность. Информация о доходах по финансовым вложениям представлена на сайте компании «НЛМК».

Отложенные налоговые активы. Данная статья баланса содержит информацию об отложенных налоговых активах, признанных в бухгалтерском учете в соответствии с требованиями Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02), утвержденного приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н.

Под *отложенными налоговыми активами* понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах (ПБУ 18/02).

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 случае изменения ставок налога на прибыль в соответствии с российским законодательством величина отложенных налоговых активов подлежит пересчету с отнесением возникшей в результате пересчета разницы на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка).

Прочие внеоборотные активы. К прочим внеоборотным активам организации могут относиться:

- вложения во внеоборотные активы организации, учитываемые на соответствующих субсчетах счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», в частности затраты организации на объекты, которые впоследствии будут приняты к учету в качестве объектов нематериальных активов или основных средств, а также затраты, связанные с выполнением незавершенных НИОКР;
- оборудование, требующее монтажа, под которым понимают оборудование, вводимое в действие только после сборки его частей и прикрепления к фундаменту или опорам, полу, междуэтажным перекрытиям и прочим несущим конструкциям

зданий и сооружений, а также комплекты запасных частей такого оборудования;

- ряд расходов, относящихся к будущим отчетным периодам и учитываемых на счете 97 «Расходы будущих периодов», например: расходы на освоение природных ресурсов; разовый (паушальный) платеж за право пользования результатами интеллектуальной деятельности и средствами индивидуализации. Расходы будущих периодов отражаются в составе внеоборотных активов при условии, что период их списания превышает 12 месяцев (Положение; ПБУ 14/2007);
- стоимость многолетних насаждений, не достигших эксплуатационного возраста, учитываемая на счете 01 «Основные средства»;
- суммы перечисленных авансов и предварительной оплаты работ, услуг, связанных со строительством объектов основных средств.

3.4. Анализ капитала и обязательств организации

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 цели:

- выявить основные источники формирования собственного капитала и определить последствия их изменений для финансовой устойчивости организации;
- установить способность организации к сохранению капитала;
- оценить возможность наращивания капитала.

Собственный капитал может быть рассмотрен в учетном, финансовом и правовом аспектах.

Учетный аспект — оценка 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 отражение в концепции поддержания (сохранения) капитала. В основе этой концепции заложено 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 — обязательное условие 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 сохранения финансового капитала основана на анализе величины чистых активов и ее изменения в рассматриваемом периоде. Количественным выражением собственного капитала выступают чистые активы. Задача анализа — 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.

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, в этом случае происходит частичная потеря 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 концепции поддержания капитала заключается в том, что она позволяет определять условия сохранения капитала и вытекающие из этих условий критерии признания полученной прибыли.

Финансовый аспект анализа собственного капитала — 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 заключается в том, что активы и обязательства могут рассматриваться самостоятельно и изолированно, а результаты анализа собственного капитала обусловлены получением достоверной информации о величине имущества и заемных средств организации.

Нужно иметь в виду, что обязательства организации перед кредиторами не уменьшаются в случае изменения стоимости активов. Таким образом, главной проблемой становятся определение и корректная оценка статей активов, поскольку от этого зависит обоснованность значений ключевых показателей финансового состояния.

Понятие и порядок расчета чистых активов. Собственный капитал рассматривается как разность между активами и обязательствами:

$$\text{Чистые активы} = \text{Активы} - \text{Обязательства}.$$

Эта величина получила название *чистых активов организации*.

Порядок расчета стоимости чистых активов акционерных обществ (АО) определяется приказом от 29.01.2003 Минфина России № 10-н и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг № 03-61.

Под *стоимостью чистых активов* понимается разность суммы активов организации, принимаемых к расчету, и суммы обязательств, принимаемых к расчету.

Данный показатель имеет определяющее значение в системе оценки финансовой устойчивости организации. Не случайно ГК РФ и Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (далее — Федеральный закон № 208-ФЗ) с величиной стоимости чистых активов связывают основные характеристики деятельности организаций, включая и саму возможность их существования.

Один из способов определения стоимости акций АО — ее расчет на базе стоимости чистых активов. Доля участников общества с ограниченной ответственностью (ООО) также определяется исходя из величины чистых активов.

Следует 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.

Для расчета стоимости чистых активов АО используются данные бухгалтерского баланса.

В *состав активов, принимаемых к расчету*, включаются:

- внеоборотные активы, отражаемые в разделе I бухгалтерского баланса (нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы);
- оборотные активы, отражаемые в разделе II 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 АО собственных акций 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 долго- и краткосрочных обязательств приводятся суммы созданных в установленном порядке резервов в связи с условными обязательствами и прекращением деятельности.

Если в организации 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 АО ежеквартально и в конце года в соответствующие отчетные даты. Информация о стоимости чистых активов раскрывается в годовой бухгалтерской отчетности.

Выполним расчет чистых активов ОАО «НЛМК» (табл. 3.18).

Таблица 3.18

Расчет стоимости чистых активов ОАО «НЛМК», тыс. руб.

Актив	На начало отчетного года	На конец отчетного года	Изменение
1	2	3	4
Внеоборотные активы	192 989 172	215 231 452	22 242 280
Нематериальные активы	9311	9015	–296
Основные средства	34 033 247	42 264 624	8 231 377
Незавершенное строительство	39 940 337	53 029 793	13 089 456
Долгосрочные финансовые вложения	109 100 848	112 340 727	3 239 879
Отложенные налоговые активы	179 991	139 200	–40 791
Авансы, выданные под внеоборотные активы	8 595 464	6 322 784	–2 272 680
Прочие внеоборотные активы	1 129 974	1 125 309	–4665
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	1 556 628	1 152 752	–403 876
Оборотные активы	134 924 381	123 979 028	–10 945 353
Запасы	29 234 447	22 709 887	–6 524 560
Налог на добавленную стоимость	2 101 211	2 390 475	289 264
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	30 299 030	30 277 666	–21 364
Краткосрочные финансовые вложения	16 479 120	38 186 796	21 707 676
Денежные средства	55 234 353	29 245 167	–25 989 186
Прочие оборотные активы	19 592	16 285	–3307
Итого активы, принимаемые к расчету	327 913 553	339 210 480	11 296 927
Долгосрочные обязательства	49 448 089	53 314 270	3 866 181
Займы и кредиты, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	44 530 600	48 268 620	3 738 020
Отложенные налоговые обязательства	3 844 482	4 323 531	479 049

Окончание табл. 3.18

1	2	3	4
Прочие долгосрочные обязательства	1 073 007	722 119	–350 888
Краткосрочные обязательства	45 308 524	28 740 780	–16 567 744
Займы и кредиты, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	18 994 272	13 748 242	–5 246 030
Кредиторская задолженность	26 151 601	14 896 441	–11 255 160
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	140 594	77 663	–62 931
Итого краткосрочные обязательства	45 308 524	28 740 780	–16 567 744
Итого пассивы, принимаемые к расчету	94 756 613	82 055 050	–12 701 563
Итого чистые активы	233 156 940	257 155 430	23 998 490

Таким образом, можно констатировать рост чистых активов в течение года на 23 998 490 тыс. руб., что связано с ростом активов, принимаемых к расчету, на 11 296 927 тыс. руб. при одновременном сокращении обязательств на сумму 12 701 563 тыс. руб.

Следующий этап анализа — выяснение причин динамики стоимости чистых активов. Такой анализ должен быть нацелен в первую очередь 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:

1) инвестированный капитал, т.е. капитал, вложенный собственниками;

2) накопленный капитал, т.е. созданный сверх того, что было первоначально авансировано собственниками.

Кроме того, в собственном капитале можно выделить **составляющую, связанную с изменением стоимости активов организации вследствие их переоценки.**

Инвестированный капитал включает в себя номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный (сверх номинальной стоимости акций) капитал. В балансе российских организаций первая составляющая инвестирован-

ного капитала представлена уставным капиталом, вторая — добавочным капиталом (в части полученного эмиссионного дохода).

Накопленный капитал отражается в виде статей, формируемых за счет чистой прибыли (резервный капитал, нераспределенная прибыль).

Деление собственного капитала на инвестированный и накопленный имеет большое значение как с теоретической, так и практической точки зрения: по соотношению и динамике этих групп оценивают эффективность деятельности организации. Тенденция к увеличению удельного веса второй группы (накопленного капитала) свидетельствует о способности наращивать средства, вложенные в активы организации, и характеризует ее финансовую устойчивость.

Рассмотрим каждый элемент капитала, имея в виду его роль в функционировании организации.

Необходимость раздельного рассмотрения статей собственного капитала связана с тем, что каждая из них характеризует правовые и иные ограничения возможности организации распоряжаться своими активами.

Уставный капитал — стоимостное отражение совокупного вклада учредителей (собственников) в имущество предприятия при его создании.

В соответствии с ГК РФ уставным капиталом обладают АО и другие коммерческие организации (ООО, общества с дополнительной ответственностью). Полное товарищество, товарищество на вере располагает складочным капиталом, унитарные предприятия — уставным фондом.

Только в АО 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 № 208-ФЗ 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 Федерального закона № 208-ФЗ 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 18.06.2003 № 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 АО состоит прежде всего в том, что его размер определяет те пределы минимальной имущественной ответственности, которую имеет и несет АО по своим обязательствам.

Предполагается, что сумме, отражаемой по статье «Уставный капитал», соответствует величина имущества в активе. Вместе с тем следует подчеркнуть, что понятие уставного капитала не отождествляется с имуществом АО, стоимость которого может быть больше или меньше, чем уставный капитал (определяется величиной активов организации и ее долговых обязательств). Это имущество в случае ликвидации организации после покрытия всех долговых обязательств должно по уставу остаться для распределения между собственниками (акционерами). Иначе происходит «проедание» уставного капитала (что отражается в балансе в виде убытков), а значит, в случае ликвидации организации ее имущественной массы будет недостаточно для удовлетворения требований собственников (акционеров).

Если в результате убыточной деятельности после второго и последующего финансовых годов стоимость чистых активов окажется меньше уставного капитала, то согласно ГК РФ организация, функционирующая в форме АО, ООО, должна 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 организации-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:

- средства акционеров (участников), в частности дополнительная эмиссия акций в АО;
- средства добавочного капитала;
- нераспределенная прибыль общества;
- конвертация облигаций в акции общества.

Уменьшение уставного капитала может производиться по решению акционеров либо в соответствии с Федеральным законом № 208-ФЗ.

В п. 1 ст. 29 Федерального закона № 208-ФЗ 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 Федерального закона № 208-ФЗ) на дату представления документов для государственной регистрации соответствующих изменений в уставе общества.

Решение об уменьшении уставного капитала общества путем уменьшения номинальной стоимости акций или 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, то общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала до величины, не превышающей стоимость его чистых активов (п. 4 ст. 35 Федерального закона № 208-ФЗ).

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 со-

ставления 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 организации). 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 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 № 208-ФЗ 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 определенную специфику, зависящую от организационно-правовой формы организации. Так, для организаций, действующих как АО, целесообразно оценивать 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: 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.

Важно отметить, что порядок отражения информации, характеризующей величину и динамику добавочного капитала организации, претерпел существенные изменения, начиная с составления отчетности за 2011 г. (согласно приказу Минфина России от 02.07.2010

№ 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»). Так, начиная с 2011 г. организации выделяют две статьи: «Переоценка внеоборотных активов», по которой отражается сумма прироста стоимости внеоборотных активов, выявляемого по результатам их переоценки, и «Добавочный капитал» (без переоценки).

Для справки можно отметить, что добавочный капитал, образовавшийся за счет переоценки внеоборотных активов, при выбытии переоцененных активов подлежит списанию в нераспределенную прибыль (непокрытый убыток) организации (ПБУ 6/01, ПБУ 14/2007).

Разнородность статей добавочного капитала делает необходимым его рассмотрение в разрезе отдельных элементов.

Резервы формируются в соответствии с законодательством, учредительными документами и принятой в организации 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 организации.

ГК РФ содержит требование, согласно которому начиная со второго года деятельности организации ее уставный капитал не должен превышать величины чистых активов. Если же данное требование нарушается, то организация обязана 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.

В составе резервного капитала *в ООО* могут учитываться:

- резервный фонд;
- иные фонды, создаваемые в порядке и размерах, установленных уставом общества (ст. 30 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»; далее — Федеральный закон № 14-ФЗ).

В составе резервного капитала *в АО* могут учитываться:

- резервный фонд (п. 1 ст. 35 Федерального закона № 208-ФЗ);
- специальный фонд акционирования работников (п. 2 ст. 35 Федерального закона № 208-ФЗ; п. 1 ст. 7 Федерального закона от 19.07.1998 № 115-ФЗ «Об особенностях правового по-

ложения акционерных обществ работников (народных предприятий)»);

- специальные фонды для выплаты дивидендов по привилегированным акциям (п. 2 ст. 42 Федерального закона № 208-ФЗ);
- иные фонды, создаваемые в соответствии с уставом общества, например фонд на выкуп собственных акций по требованию акционеров (ст. 75, 76 Федерального закона № 208-ФЗ).

В составе резервного капитала *в унитарных предприятиях* могут учитываться:

- резервный фонд (п. 1 ст. 16 Федерального закона от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях»; далее — Федеральный закон № 161-ФЗ);
- иные фонды, предусмотренные уставом унитарного предприятия (п. 2 ст. 16 Федерального закона № 161-ФЗ).

Формирование резервного капитала может быть как обязательным, так и добровольным. В соответствии с законодательством Российской Федерации для организаций определенных организационно-правовых форм собственности, в частности для АО и совместных предприятий (СП), создание резервного капитала является обязательным. При этом порядок его формирования также устанавливается законодательно. Минимальный размер резервного капитала общества, предусмотренный Федеральным законом № 208-ФЗ, — 5% уставного капитала. АО направляет на формирование резервного капитала чистую прибыль, т.е. прибыль, оставшуюся после уплаты налога на прибыль.

Если наличие резервного капитала, создаваемого в соответствии с законодательством, — необходимое условие лишь для организаций определенных организационно-правовых форм, то резервные фонды, создаваемые добровольно, формируются исключительно в порядке, установленном учредительными документами или учетной политикой организации, независимо от ее 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 № 208-ФЗ резервный капитал используется в качестве источника покрытия убытков, погашения облигаций и выкупа акций. Строго целевое использование резервного капитала укрепляет ответственность организации 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.

Существует ошибочное мнение среди как отдельных руководителей организаций, так и внешних пользователей бухгалтерской отчетности о том, что резервный капитал представляет собой свободные денежные средства, зарезервированные на определенных счетах организации, откуда в случае необходимости они могут быть изъяты. Резервный капитал, как и любая другая статья пассива баланса, покрывается совокупностью всех имущественных объектов организации.

Информация о величине резервного капитала в балансе организации имеет важное значение для внешних пользователей бухгалтерской отчетности, которые рассматривают резервный капитал организации как запас ее финансовой прочности.

Отсутствие резервного капитала или его недостаточная величина (в случае обязательного формирования резервного капитала) рассматриваются как фактор дополнительного риска вложения средств в организацию, поскольку свидетельствуют либо о недостаточности прибыли, либо об использовании резервного капитала на покрытие убытков. И тот, и другой факт для кредиторов является негативным в оценке надежности потенциального заемщика или партнера.

Важно обратить внимание на то, что распределение прибыли (в том числе на формирование резервного капитала) по результатам года относится к категории событий после отчетной даты, свидетельствующих о возникших после отчетной даты хозяйственных условиях, в которых организация ведет свою деятельность. При этом в отчетном периоде, за который организацией распределяется прибыль, никакие записи в бухгалтерском учете не производятся. При наступлении события после отчетной даты в бухгалтерском учете периода, следующего за отчетным, в общем порядке делается запись, отражающая это событие (ПБУ 7/98).

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 организации и свидетельствует о том, насколько увеличились ее активы за счет собственных источников.

Величина нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) отчетного периода равна сумме чистой прибыли (чистого убытка) отчетного периода, т.е. прибыли (убытку) после налогообложения:

- ✓ уменьшенной на сумму начисленных промежуточных дивидендов;

- ✓ увеличенной на сумму добавочного капитала от переоценки выбывших в отчетном периоде основных средств и нематериальных активов (ПБУ 6/01, ПБУ 14/2007);
- ✓ скорректированной на сумму увеличения уставного капитала за счет нераспределенной прибыли (уменьшения уставного капитала при его доведении до величины чистых активов).

Согласно требованиям ПБУ 22/2010 существенные ошибки предшествующего отчетного года, выявленные после утверждения бухгалтерской отчетности за этот год, исправляются записями по соответствующим счетам бухгалтерского учета в текущем отчетном периоде. При этом корреспондирующим счетом в записях является счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Следовательно, если организация записями 2011 г. исправляла существенные ошибки 2010 г. или предшествующих лет, выявленные после утверждения бухгалтерской отчетности за соответствующий год, то величина показателя строки «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» бухгалтерского баланса за отчетный период 2011 г., в котором сделаны исправительные записи, будет отличаться от величины показателя «Чистая прибыль (убыток) отчетного периода» отчета о прибылях и убытках за этот отчетный период.

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 организации.

Следовательно, изменение какого-либо пункта учетной политики влечет за собой изменение динамики структуры собственного капитала. Это, с одной стороны, объясняет необходимость соблюдать требование о раскрытии в пояснительной записке всех фактов изменения учетной политики, а с другой — заставляет учитывать имевшие место изменения и при необходимости корректировать результаты анализа.

В соответствии с Федеральным законом от 06.04.2004 № 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 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 он не должен превышать 60 дней со дня принятия решения о выплате дивидендов.

Согласно ст. 43 Федерального закона № 208-ФЗ 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 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 (как и отчисления в резервный капитал) отражается в отчете 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 организации 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 правило, 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 организацией, другая, возможно, окажется взысканной и поступит на уве-

личение 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.

Следует 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 8/2010 (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 расходами.

Экономическая природа оценочных резервов может меняться. Так, в некоторых случаях (например, завышения величины сомнительных долгов) они могут представлять собой скрытую прибыль организации.

Для анализа состава и структуры собственного капитала ОАО «НЛМК» используем табл. 3.19.

Таблица 3.19

Состав и структура собственного капитала ОАО «НЛМК»

Актив	На начало отчетного года		На конец отчетного года		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Уставный капитал	5 993 227	2,6	5 993 227	2,3	0	–0,3
Добавочный капитал	4 256 258	1,8	4 231 700	1,6	–24 558	–0,2
Резервный капитал	299 661	0,1	299 661	0,1	0	0,0
В том числе резервы, образованные в соответствии с законодательством	299 661	0,1	299 661	0,1	0	0,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	222 607 794	95,4	246 630 842	95,9	24 023 048	0,5
Доходы будущих периодов	22 057	0,0	18 434	0,0	–3623	0,0
Итого капитал	233 156 940	100,0	257 155 430	100,0	23 998 490	0,0

Как следует из результатов расчетов, в анализируемом периоде структура собственного капитала компании оставалась стабиль-

ной. Ее наибольшую долю (свыше 95%) составляет нераспределенная прибыль. Рост данной статьи полностью обусловил общее увеличение собственного капитала в анализируемом периоде. С учетом несущественных изменений по статьям «Добавочный капитал» и «Доходы будущих периодов» общая величина капитала возросла на 23 998 490 тыс. руб.

3.4.2. Анализ обязательств организации

Заемный капитал организации определяется совокупной величиной ее обязательств перед другими юридическими и физическими лицами.

Величина заемных средств характеризует возможные будущие изъятия средств организации, связанные с ранее принятыми обязательствами.

Обязательства подлежат признанию в балансе, если весьма высока вероятность того, что потребуется отказ от потенциального дохода или будущих экономических выгод, и 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 событий;
- ✓ есть уверенность в будущих потерях, связанных с имеющимися обязательствами;
- ✓ обязательства могут быть достоверно измерены.

Первое условие наиболее важное, так как оно определяет последствия признания обязательств для анализа платежеспособности, второе 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;
- даты их образования и погашения;
- условия обеспечения;
- ограничения в использовании активов, которые они налагают на предприятие;
- ограничения в действиях, в частности на выплату дивидендов.

Обязательства организации делятся на долго- и краткосрочные.

Долгосрочными являются обязательства, срок погашения которых превышает 12 месяцев (ПБУ 4/99). Вместе с тем, если срок погашения заемных средств, ранее представленных в бухгалтерском балансе как долгосрочные обязательства, на отчетную дату составляет менее 12 месяцев, то они отражаются как краткосрочные обязательства (письмо Минфина России от 28.01.2010 № 07-02-18/01). В противном случае информация, необходимая для анализа ликвидности баланса и финансовой устойчивости компании, будет представлена в искаженном виде.

Следует отметить, что начиная с составления отчетности за 2011 г. состав отдельных элементов долго- и краткосрочных обязательств изменился.

Так, в составе **долгосрочных обязательств** выделяют:

1) заемные средства;
2) отложенные налоговые обязательства;
3) оценочные обязательства;
4) прочие обязательства.

Статья «Заемные средства» используется для отражения информации о долгосрочных кредитах и займах, привлеченных организацией (срок погашения которых на отчетную дату превышает 12 месяцев) (ПБУ 15/2008, ПБУ 4/99).

Задолженность по долгосрочным займам и кредитам (как процентным, так и беспроцентным) включает:

- займы (как денежные, так и полученные другими вещами, определенными родовыми признаками);
- банковские кредиты;
- бюджетные кредиты;
- вексельные обязательства;
- облигационные обязательства;
- расчеты с банками по операциям учета (дисконта) векселей и других обязательств;
- товарные кредиты (ПБУ 15/2008, ПБУ 13/2000).

В бухгалтерском учете и бухгалтерском балансе организации-заемщика обязательства отражаются в качестве кредиторской задолженности в сумме денежных средств, фактически полученных по договору займа (кредитному договору) и не возвращенных на отчетную дату.

Задолженность по займам и кредитам рассчитывают как сумму основного долга и причитающихся на конец отчетного периода к уплате процентов согласно условиям договоров. При этом если срок уплаты процентов по долгосрочному займу менее 12 месяцев, то сумма задолженности по их уплате отражается организацией-заемщиком в составе краткосрочных обязательств.

Задолженность по займам и кредитам, выраженная в иностранной валюте (в том числе подлежащая оплате в рублях), для отражения в бухгалтерской отчетности пересчитывается в рубли по курсу, действующему на отчетную дату (ПБУ 3/2006).

Статья «Отложенные налоговые обязательства» используется для отражения информации об отложенных налоговых обязательствах, признанных в бухгалтерском учете в соответствии с требованиями ПБУ 18/02.

Под отложенными налоговыми обязательствами понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или последующих отчетных периодах (ПБУ 18/02).

При составлении бухгалтерской отчетности организации предоставляется право отражать в бухгалтерском балансе сальдированную (свернутую) сумму отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств (ПБУ 18/02).

Относительно новым для российских организаций является требование образования резервов в связи с существующими на отчетную дату обязательствами, в отношении величины либо срока исполнения которых существует неопределенность. Порядок формирования таких резервов определяется Положением по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010).

С этой целью используется *статья «Оценочные обязательства»*. При составлении бухгалтерской отчетности по статье «Оценочные обязательства» отражаются суммы оценочных обязательств, предполагаемый срок исполнения которых превышает 12 месяцев после отчетной даты (ПБУ 8/2010).

Оценочное обязательство признается в бухгалтерском учете при одновременном соблюдении следующих условий (ПБУ 8/2010):

- у организации существует обязанность, являющаяся следствием прошлых событий ее хозяйственной деятельности, исполнения которой нельзя избежать;
- вероятно уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства;
- величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена.

В частности, оценочные обязательства признаются в связи:

- ✓ с предстоящей реструктуризацией деятельности организации, если имеется детальный утвержденный в надлежащем порядке план предстоящей реструктуризации и организация своими

действиями и (или) заявлениями создала у лиц, права которых затрагиваются предстоящей реструктуризацией, обоснованные ожидания, что план реструктуризации будет реализован в ближайшем будущем (ПБУ 8/2010);

- ✓ выявлением убыточности заключенного организацией договора в случае, если условиями этого договора предусмотрены штрафные санкции за его расторжение;
- ✓ допущенными организацией нарушениями законодательства, влекущими наложение штрафов, в случае если выполняются все условия признания оценочных обязательств в отношении таких штрафов;
- ✓ участием организации в судебном разбирательстве, если у организации есть основания считать, что судебное решение будет принято не в ее пользу, и можно обоснованно оценить сумму возмещения, которую ей придется заплатить истцу;
- ✓ предстоящими выплатами работникам отпускных;
- ✓ предстоящими выплатами работникам по итогам года либо за выслугу лет (если это предусмотрено коллективным или трудовыми договорами);
- ✓ наличием обязательств организации по гарантийному обслуживанию продаваемой продукции.

Оценочное обязательство, предполагаемый срок исполнения которого не превышает 12 месяцев после отчетной даты или меньший срок, установленный организацией в учетной политике, признается в бухгалтерском учете в размере, отражающем наиболее достоверную денежную оценку расходов.

Если предполагаемый срок исполнения оценочного обязательства превышает 12 месяцев после отчетной даты или меньший срок, установленный организацией в учетной политике, то оно оценивается по приведенной (дисконтированной) стоимости (ПБУ 8/2010). Требования, которым должна отвечать применяемая при определении приведенной стоимости ставка дисконтирования, также определены в ПБУ 8/2010.

В общем случае ставка и способы дисконтирования определяются организацией с учетом существующих условий на финансовом рынке, рисков, связанных с предполагаемыми последствиями условного факта, и др. Изменение величины резерва в результате дисконтирования на последующие отчетные даты признается прочим расходом организации.

При дисконтировании величина резерва (Р) рассчитывается как произведение подлежащего погашению обязательства (О) на коэффициент дисконтирования (КД) соответствующего года:

$$Р = О \times КД.$$

Коэффициент дисконтирования определяется по формуле

$$КД = [1 : (1 + r)]^n,$$

где КД — коэффициент дисконтирования;
r — ставка дисконтирования;
n — период погашения обязательства.

Например, сумма обязательства — 1000 тыс. руб., срок погашения — 2 года. С учетом рыночных ставок на данный период была выбрана ставка дисконтирования 14%. Тогда

$$КД = [1 : (1 + 0{,}14)]^2 = 0{,}769;$$

$$Р = 1000 \times 0{,}769 = 769 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, в бухгалтерском балансе отражается резерв в размере 769 тыс. руб.

Увеличение оценочного обязательства в связи с ростом его приведенной стоимости на последующие отчетные даты по мере приближения срока исполнения (проценты) признается прочим расходом организации.

Правильность расчета и обоснованность резерва подлежат инвентаризации в конце отчетного года. По результатам инвентаризации при получении дополнительной существенной информации, позволяющей сделать уточнение расчета величины резерва, его сумма может быть:

- ✓ увеличена за счет тех расходов, за счет которых создавался резерв;
- ✓ уменьшена с отнесением суммы корректировки на прочие доходы организации;
- ✓ остаться без изменения;
- ✓ списана полностью на прочие доходы организации.

Таким образом, в случае недостаточности зарезервированных сумм неперекрытые резервом расходы отражаются в бухгалтерском учете организации в общем порядке.

В случае избыточности зарезервированных сумм неиспользованная часть резерва признается прочим доходом организации.

По *статье «Прочие обязательства»* отражаются прочие обязательства организации, срок погашения которых превышает 12 месяцев (ПБУ 4/99).

В составе прочих долгосрочных обязательств могут числиться кредиторская задолженность и обязательства, учитываемые на следующих счетах бухгалтерского учета:

- «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» — в части задолженности перед поставщиками и подрядчиками, срок погашения

которой превышает 12 месяцев (указанная задолженность характеризует долгосрочные обязательства организации по оплате полученных от поставщиков и подрядчиков товаров, работ, услуг, включая обязательства по коммерческим кредитам);

- «Расчеты с покупателями и заказчиками» — в части задолженности перед покупателями и заказчиками, срок погашения которой превышает 12 месяцев (указанная задолженность возникает в случае получения аванса (предварительной оплаты) под поставку продукции, товаров (выполнение работ, оказание услуг) и включает задолженность по коммерческим кредитам);
- «Расчеты по налогам и сборам» — в части долгосрочной задолженности по налогам и сборам (например, при предоставлении организации инвестиционного налогового кредита, отсрочки или рассрочки по уплате федеральных налогов и сборов);
- «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» — в части долгосрочной задолженности по страховым взносам (например, при реструктуризации задолженности перед внебюджетными фондами);
- «Целевое финансирование» — в части обязательств, срок исполнения которых превышает 12 месяцев (например, при получении целевого финансирования организациями-застройщиками от инвесторов, которое порождает обязательства застройщика перед инвесторами по передаче им построенного объекта);
- «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» — в части прочей долгосрочной кредиторской задолженности и обязательств.

Кредиторская задолженность, выраженная в иностранной валюте (в том числе подлежащая оплате в рублях), для отражения в бухгалтерской отчетности пересчитывается в рубли по курсу, действующему на отчетную дату (ПБУ 3/2006).

Исключение составляет кредиторская задолженность, возникшая в связи с получением аванса, предварительной оплаты или задатка. Кроме того, не пересчитываются остатки средств целевого финансирования, полученного в иностранной валюте. Такие кредиторская задолженность и обязательства показываются в бухгалтерской отчетности по курсу на дату получения денежных средств (принятия их к учету) (ПБУ 3/2006).

При отражении в отчетности не допускается зачет между статьями активов и пассивов (дебетовым и кредитовым остатками по счетам 60, 62, 68, 69 и 76).

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 по-

рядке (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 организации требует оценки условий погашения заемных средств, возможности постоянного доступа к данному источнику финансирования, 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 организации к значительному разовому оттоку денежных средств.

Особый интерес для анализа обязательств может представлять изучение динамики обязательств организации по нетоварным операциям (задолженность по оплате труда, социальному страхованию и обеспечению) перед бюджетом. Значительный рост просроченной задолженности по данным статьям свидетельствует, как правило, о серьезных проблемах с текущей платежеспособностью.

В составе **краткосрочных обязательств** выделяют:

1) заемные средства;
2) кредиторскую задолженность;
3) доходы будущих периодов;
4) резервы предстоящих расходов;
5) прочие обязательства.

В разделе отражается информация о краткосрочных обязательствах организации. Краткосрочными являются обязательства, срок погашения которых не превышает 12 месяцев после отчетной даты.

По *статье «Заемные средства»* показывается информация о краткосрочных обязательствах по займам и кредитам, привлеченным организацией (срок погашения которых не превышает 12 месяцев после отчетной даты).

Общую величину задолженности по займам и кредитам рассчитывают как сумму основного долга и причитающихся на конец отчетного периода к уплате процентов согласно условиям договоров.

Если срок погашения заемных средств, ранее представленных в бухгалтерском балансе как долгосрочные обязательства, на отчетную дату составляет менее 12 месяцев, указанные обязательства представляются как краткосрочные.

Если организация имеет долгосрочное заемное обязательство, срок уплаты процентов по которому составляет менее 12 месяцев, то сумма задолженности по уплате таких процентов отражается организацией-заемщиком в составе ее краткосрочных обязательств.

Задолженность по краткосрочным займам и кредитам (как процентным, так и беспроцентным) включает:

- займы (как денежные, так и полученные другими вещами, определенными родовыми признаками);
- банковские кредиты (в том числе в виде овердрафта (кредитования расчетного счета));
- бюджетные кредиты;
- вексельные обязательства;
- облигационные обязательства;
- расчеты с банками по операциям учета (дисконта) векселей и других обязательств;
- товарные кредиты.

Задолженность по займам и кредитам, выраженная в иностранной валюте (в том числе подлежащая оплате в рублях), для отражения в бухгалтерской отчетности пересчитывается в рубли по курсу, действующему на отчетную дату (ПБУ 3/2006).

Статья «Кредиторская задолженность» используется для отражения информации о краткосрочной кредиторской задолженности организации, срок погашения которой не превышает 12 месяцев после отчетной даты, включая кредиторскую задолженность:

- ✓ перед поставщиками и подрядчиками;
- ✓ перед работниками организации;
- ✓ по обязательному социальному страхованию;
- ✓ по налогам и сборам;
- ✓ перед покупателями и заказчиками, которая возникает в случае получения аванса (предварительной оплаты) под поставку продукции, товаров (выполнение работ, оказание услуг);
- ✓ по негосударственному пенсионному обеспечению работников организации;
- ✓ перед учредителями (участниками) по выплате действительной стоимости доли (рыночной стоимости акций) при выходе из общества, а также по выплате доходов в виде распределенной прибыли;
- ✓ прочую по имущественному и личному страхованию, претензиям, ошибочно зачисленным на счета организации суммам, арендной плате, лицензионным платежам, таможенным платежам, расчетам с комитентом и иным видам задолженности.

Задолженность перед учредителями по выплате доходов возникает на дату принятия общим собранием участников (учредителей, ак-

ционеров или собственников имущества организации) решения о распределении прибыли (федеральные законы № 14-ФЗ (п. 1 ст. 28); № 208-ФЗ (п. 3 ст. 42); № 161-ФЗ (пп. 1, 2 ст. 17)).

В бухгалтерском учете распределение прибыли по итогам года относится к категории событий после отчетной даты, свидетельствующих о возникших после отчетной даты хозяйственных условиях, в которых организация ведет свою деятельность. Такое событие после отчетной даты раскрывается в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках за отчетный год. При этом в отчетном периоде, за который распределяются доходы, записи в бухгалтерском учете не производятся. При наступлении события после отчетной даты в бухгалтерском учете периода, следующего за отчетным, в общем порядке делается запись, отражающая это событие.

В связи с этим задолженность по выплате доходов в виде распределяемой прибыли (как по итогам года, так и при осуществлении промежуточных выплат) показывается в бухгалтерском учете на дату принятия соответствующего решения.

Указанные виды кредиторской задолженности отражаются по кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

По *статье «Доходы будущих периодов»* отражаются доходы (в том числе прочие), полученные в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам (ПБУ 9/99).

До 2011 г. организации отражали в составе доходов будущих периодов:

- плату за месячные (квартальные) проездные билеты;
- абонементную плату;
- разовые (паушальные) платежи за предоставление права использования объектов интеллектуальной собственности;
- стоимость активов, полученных безвозмездно;
- сумму бюджетных средств, направленных коммерческой организацией на финансирование расходов;
- предстоящие поступления по недостачам, выявленным в отчетном периоде, за предыдущие отчетные годы;
- разницу между взыскиваемой с виновных лиц суммой за недостающие материальные и иные ценности и их стоимостью, числящейся в бухгалтерском учете организации;
- разницу между общей суммой лизинговых платежей согласно договору лизинга и стоимостью лизингового имущества (если организация при отражении в учете операций по договору лизинга руководствуется Указаниями об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга);
- положительную разницу между ценой размещения облигаций и их номинальной стоимостью;

- иные доходы, полученные в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам.

С 1 января 2011 г. статья «Доходы будущих периодов» используется для отражения:

- ✓ бюджетных средств, направленных коммерческой организацией на финансирование расходов (ПБУ 13/2000);
- ✓ разницы между общей суммой лизинговых платежей согласно договору лизинга и стоимостью лизингового имущества.

Кроме того, в составе доходов будущих периодов показываются не использованные на конец отчетного периода остатки средств целевого бюджетного финансирования, предоставленного организации.

При составлении бухгалтерской отчетности начиная с 2011 г. по *статье «Оценочные обязательства»* отражаются суммы оценочных обязательств, предполагаемый срок исполнения которых не превышает 12 месяцев после отчетной даты.

Анализ состава и структуры заемных средств целесообразно начинать с выяснения роли долго- 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 используем табл. 3.20. На основе проведенных расчетов можно сделать вывод о весьма существенных изменениях в составе и структуре заемного капитала. Прежде всего, следует отметить значительное сокращение доли краткосрочного заемного капитала с 47,8 до 35,0%. Соответственно, возросла доля долгосрочных источников финансирования.

Таблица 3.20

Заемный капитал ОАО «НЛМК»

Показатель	На начало отчетного года		На конец отчетного года		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
Долгосрочные обязательства	49 448 089	52,2	53 314 270	65,0	3 866 181	12,8
Займы и кредиты, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	44 530 600	47,0	48 268 620	58,8	3 738 020	11,8
В том числе: кредиты банков	44 070 600	46, 5	33 268 620	40,5	–10 801 980	–6,0
займы	460 000	0,5	15 000 000	18,3	14 540 000	17,8

Окончание табл. 3.20

1	2	3	4	5	6	7
Отложенные налоговые обязательства	3 844 482	4,1	4 323 531	5,3	479 049	1,2
Прочие долгосрочные обязательства	1 073 007	1,1	722 119	0,9	–350 888	–0,2
В том числе поставщики и подрядчики	1 073 007	1,1	722 119	0,9	–350 888	–0,2
Краткосрочные обязательства	45 308 524	47,8	28 740 780	35,0	–16 567 744	–12,8
Займы и кредиты, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	18 994 272	20,0	13 748 242	16,8	–5 246 030	–3,2
В том числе: кредиты банков	4 615 798	4,9	12 296 701	15,0	7 680 903	10,1
займы	14 378 474	15,2	1 451 541	1,8	–12 926 933	–13,4
Кредиторская задолженность	26 151 601	27,6	14 896 441	18,2	–11 255 160	–9,4
В том числе: поставщики и подрядчики	9 566 024	10,1	11 079 095	13,5	1 513 071	3,4
перед персоналом организации	343 187	0,4	630 229	0,8	287 042	0,4
перед государственными внебюджетными фондами	100 062	0,1	146 066	0,2	46 004	0,1
по налогам и сборам	489 647	0,5	619 350	0,8	129 703	0,3
прочие кредиторы	14 539 070	15,3	117 542	0,1	–14 421 528	–15,2
Авансы полученные	1 113 611	1,2	2 304 159	2,8	1 190 548	1,6
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	140 594	0,1	77 663	0,0	–62 931	–0,1
Итого краткосрочные обязательства	45 308 524	47,8	28 740 780	35,0	–16 567 744	–12,8
Итого заемный капитал	94 756 613	100,0	82 055 050	100,0	–12 701 563	0,00

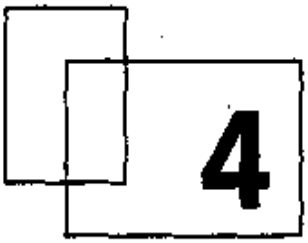
В составе краткосрочных обязательств также произошли существенные изменения: доля кредиторской задолженности сократилась с 27,6 до 18,2%. Причем это сокращение связано с уменьшением объема и доли задолженности прочим кредиторам.

В составе долгосрочных источников наибольший удельный вес имеют займы и кредиты, причем за анализируемый период они выросли на 3 738 020 тыс. руб.

Таким образом, к концу анализируемого периода основным источником заемного финансирования стали долгосрочные кредиты и займы, что говорит об укреплении финансовой устойчивости компании.

? Контрольные вопросы

1. Назовите основные функции бухгалтерского баланса в рыночной экономике.
2. Дайте определение активов баланса. Назовите основные аналитические группировки активов.
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. Назовите методы оценки запасов и укажите 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. Каковы аналитические группировки обязательств?
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. Назовите направления анализа собственного капитала по данным бухгалтерской отчетности.
13. Что такое чистые активы организации? Каков порядок расчета стоимости чистых активов?
14. Как переоценка активов меняет бухгалтерский баланс?
15. Дайте определение нераспределенной прибыли.
16. Что такое накопленный и инвестированный капитал?
17. Что такое резервы и как они отражаются в балансе?



4 АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

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

Отчет о прибылях и убытках относится к основным формам 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 учетная политика 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 различными категориями пользователей информации для выявления и анализа тенденций формирования финансовых результатов и оценки управленческих решений за отчетный период.

Как объект *внешнего анализа* отчет о прибылях и убытках представляет интерес для потенциальных инвесторов (оценка доходности

бизнеса и целесообразности инвестирования в активы анализируемой компании), кредиторов (анализ возможности погашения основной суммы и обслуживания долга заемщиком), налоговых органов (оценка рентабельности и целесообразности организации выездных проверок при наличии убытков, низкой рентабельности, опережающих темпов расходов по сравнению темпами роста доходов[1]) и т.д.

Внутренний анализ отчета о прибылях и убытках направлен на анализ доходов и расходов, показателей финансовых результатов и рентабельности с позиций целей стратегического управления, решения конкретных задач отчетного года, а также важен в контексте сравнения со среднеотраслевыми значениями показателей оборота, чистой прибыли и рентабельности продаж с показателями конкурентов и наиболее успешных компаний.

Существенные изменения, внесенные в формы бухгалтерской отчетности, направлены на сближение с требованиями МСФО с учетом принятых поправок. Так, в МСФО 1 в 2007 г. были внесены изменения, вступившие в силу с 1 января 2009 г., в соответствии с которыми отчет о прибылях и убытках и отчет об изменениях капитала заменены отчетом о совокупном доходе.

Отчет о совокупном доходе включает в себя все изменения в капитале, кроме возникающих вследствие осуществления операций с собственниками организации (увеличение или уменьшение уставного капитала, любые другие операции по расчетам с собственниками). При этом допускаются два способа представления отчета о совокупном доходе — в виде:

- ✓ одного отчета о совокупном доходе;
- ✓ двух отчетов — отчета, отражающего компоненты прибыли или убытка (отдельный отчет о прибылях и убытках), и отчета, начинающегося с прибыли или убытка и отражающего компоненты прочей совокупной прибыли (отчет о совокупной прибыли).

В последнем случае отчет о прочем совокупном доходе является дополнением к отчету об изменениях капитала, в котором также отражаются изменения, обусловленные операциями с собственниками. Выплаты собственникам, включая дивиденды, согласно новой редакции МСФО 1 могут отражаться только в отчете об изменении капитала.

Таким образом, под *результатами деятельности организации* понимаются все изменения чистых активов (за исключением увеличения и уменьшения величины уставного капитала), а не только полученная прибыль. Общий совокупный доход по МСФО определяется суммированием величины прибыли или убытка и прочего совокупного дохода.

[1] Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (в ред. приказов ФНС России от 14.10.2008 № ММ-3-2/467@, от 22.09.2010 № ММВ-7-2/461@).

Следовательно, прибыль или убыток — это суммарный доход за вычетом расходов (кроме результатов от операций, формирующих прочий совокупный доход), а прочий совокупный доход формируют доходы и расходы, которые не учитываются в составе прибыли или убытка.

В соответствии с МСФО 1 в прочий совокупный доход включаются:

- курсовые разницы, возникающие при пересчете финансовой отчетности подразделений, находящихся за границей;
- доходы от переоценки финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи;
- доходы от переоценки основных средств и нематериальных активов;
- актуарные доходы (расходы) по пенсионным планам с установленными выплатами;
- хеджирование денежных потоков и др.

Формирование прибыли в традиционном понимании представляется статьями отдельного отчета о прибылях и убытках:

- выручка;
- затраты по финансированию;
- доля прибылей и убытков ассоциированных компаний и совместной деятельности, учитываемой по методу долевого участия;
- расходы по уплате налога;
- отдельная сумма, которая складывается из прибыли или убытка после налогов от прекращенной деятельности и прибыли или убытка после налогов, признанных в результате измерения по справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу или в результате выбытия активов или выбывающей группы (групп), составляющих прекращенную деятельность;
- 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.

МСФО 1 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 представляется 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 обстоятельствам, которые обусловливают раздельное отражение статей доходов и расходов, относятся:

- списание стоимости запасов до величины возможной чистой стоимости реализации или основных средств до возмещаемой суммы, а также возвращение этих списаний;
- реструктуризация деятельности организации и возвращение любых 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), 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 расходы объединяются в соответствии с их характером (амортизация, закупки материалов, транспортные расходы, вознаграждения работникам, затраты на рекламу) и не перераспределяются между функциональными направлениями внутри компании, что делает отчет более подходящим для небольших компаний. Во втором варианте расходы разбиваются в соответствии с их назначением. Как минимум, организация отдельно от других расходов (затрат на сбыт и ведение административной деятельности) раскрывает себестоимость продаж.

Различие этих подходов показано на рис. 4.1.

Первый подход — по методу характера затрат (nature of expenses method)			Второй подход — по методу себестоимости продаж (function of expenses method или cost of sales method)	
Доход от продажи продукции			Доход от продажи продукции	
Затраты	Изменение запасов	Прибыль	Себестоимость продаж	Прибыль

Рис. 4.1. Форматы отчета о прибылях и убытках

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 одинаковые количественные показатели по соответствующим статьям финансовых результатов. 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.).

Пример. В табл. 4.1 общая сумма затрат на производство (1580 ден. ед. + + 1094 ден. ед. + 730 ден. ед. + 857 ден. ед.) корректируется на изменение себестоимости производственных запасов для определения себестоимости проданной продукции. При этом показатели себестоимости проданной продукции, определенные разными методами, совпадают, что делает финансовые результаты одинаковыми (6000 ден. ед. – 2946 ден. ед. = 1530 ден. ед.; 1530 ден. ед. – 380 ден. ед. = 1150 ден. ед.).

Таблица 4.1

Сравнение форматов отчета о прибылях и убытках, ден. ед.

По методу характера затрат		По методу себестоимости продаж	
Выручка от продажи продукции	6000	Выручка от продажи продукции	6000
Затраты на производство: материальные затраты	1580		
заработная плата с начислениями	1094		
амортизация	730		
прочие затраты	857		
Себестоимость запасов и незавершенного производства: на начало года	1240		
на конец года	2555		
Себестоимость проданной продукции	2946	Себестоимость проданной продукции	2946
Коммерческие расходы	384	Коммерческие расходы	384
Управленческие расходы	1080	Управленческие расходы	1080
Прочие доходы	120	Прочие доходы	120
Прочие расходы	180	Прочие расходы	180
Прибыль до налогообложения	1530	Прибыль до налогообложения	1530
Налог на прибыль	380	Налог на прибыль	380
Прибыль после налогообложения	1150	Прибыль после налогообложения	1150

Выбор метода представления информации зависит от исторических и отраслевых факторов, а также 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.

Начиная с годовой отчетности за 2011 г. отчет о прибылях и убытках российских организаций составляется на основе требований приказа Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (далее — приказ Минфина России № 66н).

В форму отчета о прибылях и убытках введена дополнительная графа «Пояснения», в которой указывается номер соответствующего пояснения, если по какой-либо статье оно дается. Это правило не новое, оно сформулировано в п. 28 ПБУ 4/99, согласно которому по статье бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, к которой приводятся пояснения, дается указание на такое раскрытие в соответствующем пункте пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках. Вместе с тем применявшийся до 2001 г. образец формы отчета о прибылях и убытках[1] не содержал такой графы, и многие организации это требование не соблюдали.

Действующей редакцией Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ст. 13) с учетом изменений, внесенных Федеральным законом от 08.05.2010 №-83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» и вступивших в силу с 1 января 2011 г., предусмотрено представление организациями отчета о прибылях и убытках, поэтому введение в состав бухгалтерской отчетности отчета о совокупном доходе пока не представляется возможным. Вследствие этого сведения о совокупном доходе и его составляющих включены в отчет о прибылях и убытках в виде справочной информации.

Сегодня перечень операций в российском бухгалтерском учете, которые могут быть включены в расчет показателя совокупного дохода организации, не в полной мере отражает факторы его изменения, но со временем этот перечень будет расширен. Например, известно, что дооценка основных средств не формирует показатель прибыли, но при этом происходит увеличение капитала и чистых активов организации.

В соответствии с приказом Минфина России № 66н в справочной части к отчету о прибылях и убытках совокупный финансовый ре-

[1] Для бухгалтерской отчетности за 2003–2010 гг.

зультат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода». По статье «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода», очевидно, необходимо отражать результаты переоценки внеоборотных активов, отнесенных в добавочный капитал организации. Однако понятие совокупного дохода и перечень операций, результаты которых следует показывать по статье «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода», нормативными актами по бухгалтерскому учету пока не определены.

В сложившейся ситуации необходимо применять правило, установленное ПБУ 1/2008, согласно которому формирование учетной политики по неурегулированным вопросам производится на основании МСФО. Следовательно, по указанной статье не должны отражаться, кроме увеличения или уменьшения уставного капитала, также курсовая разница, возникающая по расчетам с учредителями, если вклад в уставный капитал предусмотрен в иностранной валюте, и эмиссионный доход (операции, связанные с расчетами с собственниками), хотя по действующим правилам они учитываются в составе добавочного капитала организации.

Очевидно, необходимы соответствующие изменения нормативных актов по бухгалтерскому учету.

В случае принятия соответствующих изменений в Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» ПБУ 3/2006, утвержденное приказом Минфина России от 27.11.2006 № 154н, по статье «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода» будет отражаться курсовая разница, возникающая в результате пересчета выраженной в иностранной валюте стоимости активов и обязательств организации, используемых для ведения деятельности за пределами Российской Федерации.

Применяемый в настоящее время в России формат отчета о прибылях и убытках соответствует формату отчета по методу себестоимости продаж, рекомендованного МСФО 1 в части раскрытия информации о расходах.

Основная часть отчета о прибылях и убытках основана на аддитивной модели формирования чистой прибыли и включает статьи доходов и расходов, показатели финансовых результатов (см. в приложении к отчету о прибылях и убытках). Информация о расходах раскрывается по методу себестоимости продаж. Финансовые результаты определяются путем сопоставления доходов и расходов (рис. 4.2).

Организации могут вносить в установленные образцы форм отчетности дополнения и расшифровки, позволяющие более достоверно представить информацию о финансовых результатах, путем введения дополнительных строк. Соблюдая общее требование достоверности и требование существенности, организация может включать дополнительные показатели и пояснения, в том числе расшифровки, в отчет о прибылях и убытках.



Рис. 4.2. Формирование прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли

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 расходам относятся все вычитаемые статьи отчета о прибылях и убытках, кроме текущего налога на прибыль.

Образцом формы отчета предусмотрено обязательное приложение к отчету о прибылях и убытках с расшифровкой наиболее типичных прибылей и убытков по неосновным операциям (см. расшифровку отдельных прибылей и убытков в приложении к годовому отчету на сайте ОАО «НМЛК»).

Организация вправе принять решение о представлении информации по установленной 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 отчете о прибылях и убытках 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»).

Дополнительная расшифровка статей доходов и расходов позволяет получить более полное представление об особенностях их формирования в отчетном году. Вместе с тем при составлении годовой отчетности требуется соблюдать установленные правила кодирования статей[1], не меняя кодов основных показателей доходов, расходов, финансовых результатов, что обусловлено необходимостью последующей обработки информации органами государственной статистики.

Показатели доходов и расходов, прибылей и убытков отражаются в отчете 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.

Четкое представление о характере доходов и расходов дает возможность организации правильно оценивать их структуру и динамику, генерировать доходы и контролировать расходы, а также 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, преду-

[1] Для отчетности за 2003—2010 гг. коды утверждены приказами от 14.11.2003 Минфина России № 102н, Госкомстата России № 475.

сматривающих 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.

Рассмотрим содержание отчета о прибылях и убытках ОАО «НЛМК» и его показатели (см. приложение 2).

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.

Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей (128 574 663 тыс. руб.) представляет собой: выручку от продажи продукции и товаров; поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг; поступления от хозяйственных операций, связанных с отдельными фактами хозяйственной деятельности. Доходы по обычным видам деятельности (122 167 046 тыс. руб.) показаны с выделением статьи выручки от продажи основного вида продукции — продукции металлургического производства.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (94 343 017 тыс. руб.) отражает учтенные затраты на производство продукции (работ, услуг) в доле, относящейся к проданной продукции (работам, услугам). Расходы по обычным видам деятельности (90 131 931 тыс. руб.) как основные операционные расходы расшифрованы в соответствии со структурой доходов — приведена себестоимость реализованной продукции металлургического производства.

К расходам по обычным видам деятельности также относятся:

- коммерческие расходы, обусловленные сбытом продукции (12 249 926 тыс. руб.);
- управленческие расходы, связанные с управлением организацией (4 606 432 тыс. руб.).

Валовая прибыль (34 231 646 тыс. руб.) представляет собой разницу между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг. Это — расчетный аналитический показатель, имеющий значение как показатель промежуточного дохода. Прибыль (убыток) от продаж (17 375 288 тыс. руб.) образуется как результат покрытия валовой прибылью коммерческих и управленческих расходов.

Остальные виды доходов и расходов включены в самостоятельный раздел отчета «Прочие доходы и расходы» на основе их признания в

соответствии с ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99. 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 определяется в результате сопоставления доходов от обычных видов деятельности и прочих доходов со всеми соответствующими им расходами, отраженными в отчете о прибылях и убытках (17 375 288 тыс. руб. + 6 176 456 тыс. руб. – – 2 080 352 тыс. руб. + 28 780 189 тыс. руб. + 135 067 802 тыс. руб. – – 159 516 470 тыс. руб. = 25 802 913 тыс. руб.). Чистая прибыль (23 998 490 тыс. руб.) как прибыль после налогообложения является конечным показателем отчета о прибылях и убытках.

Информация об отложенных налоговых активах, отложенных налоговых обязательствах, постоянных налоговых обязательствах/активах приводится в отчете на основании правил, сформулированных в ПБУ 18/02. Эта часть отчета о прибылях и убытках изменена таким образом, чтобы пользователи бухгалтерской информации получили представление о взаимосвязи 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.

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 21.03.2000 № 29н;
- порядком, установленным учредительными документами.

В 2009 г. базовая прибыль на акцию ОАО «НЛМК» составила 4 руб.

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. В приложении к бухгалтерскому балансу ОАО «НЛМК» приведен самостоятельный раздел VII «Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат)».

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

Умение читать и анализировать отчет о прибылях и убытках предполагает понимание определений доходов и расходов в соответствии с методом начислений, знание классификации и содержания статей отчета. Кроме того, при анализе доходов и расходов интересующей организации за длительный период необходимо принимать во внимание изменения требований по раскрытию информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В трактовке МСФО *доходы* — это увеличение экономических выгод, происходящее в форме поступления или увеличения активов или уменьшения обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанного с вкладами учредителей; *расходы* — уменьшение экономических выгод, происходящее в форме выбытия или уменьшения активов или увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала и не связанных с распределением между учредителями.

Критерии признания доходов и расходов в отчете о прибылях и убытках:

- существует вероятность того, что организация получит или потеряет будущие экономические выгоды, обусловленные соответствующим объектом признания;
- увеличение (уменьшение) активов и уменьшение (увеличение) обязательств может быть надежно оценено;
- признание доходов происходит одновременно с признанием увеличения активов или уменьшения обязательств (продажа товаров, отказ от выплаты долга);
- признание расходов происходит одновременно с признанием увеличения обязательств или уменьшения активов (задолженность по выплате зарплаты, амортизация оборудования).

Под *будущими экономическими выгодами* (the future economic benefit) понимается заключенный в объекте потенциал (совокупность возможностей), прямо или косвенно способствующий притоку денежных средств или эквивалентов денежных средств в компанию.

Этим потенциалом могут быть производственные возможности, являющиеся частью операционной деятельности компании. Он также может принимать следующие формы:

- конвертируемость в денежные средства или эквиваленты денежных средств;
- способность сократить отток денежных средств из компании (например, альтернативный производственный процесс снижает затраты на производство).

Будущие экономические выгоды, которые компания получает от объекта, могут быть выражены в виде выручки от продажи товаров и

услуг, экономии затрат, других выгод, являющихся результатом использования объекта. Другими выгодами могут быть повышение эффективности, снижение рисков.

Компания располагает некоторыми активами (основными средствами, материалами и др.), которые предназначены для использования в производстве товаров или оказании услуг, способных удовлетворить потребности и интересы покупателей. Поскольку товары и услуги способны удовлетворить потребности и интересы покупателей, последние готовы платить за них и тем самым способствовать притоку денежных средств в компанию. Таким образом, указанные активы заключают в себе будущие экономические выгоды, т.е. совокупность возможностей способствовать притоку денежных средств в компанию.

У компании есть объект интеллектуальной собственности. Использование этого объекта в производственном процессе может привести к сокращению производственных затрат (а не к увеличению доходов как таковых). Следовательно, данный объект несет в себе будущие экономические выгоды.

Опцион на покупку какого-либо финансового инструмента (например, акций) предполагает, что держатель его имеет право в будущем приобрести данный инструмент на заранее оговоренных условиях (включая цену). В связи с этим опцион предоставляет держателю возможность получить экономические выгоды, вызываемые изменениями в справедливой стоимости базового финансового инструмента. В свою очередь выпуск опциона предполагает потенциальную утрату будущих экономических выгод второй стороной.

Заключенные в активе будущие экономические выгоды реализуются разными путями. В частности, актив может быть: использован отдельно или в комбинации с другими активами в производстве товаров или при оказании услуг, предназначенных для продажи третьим лицам; обменен на другие активы; использован для погашения обязательства; распределен среди собственников компании. В свою очередь отток экономических выгод при погашении обязательства происходит в результате отказа компании от своих ресурсов путем выплаты денежных средств, передачи других активов, оказания услуг и др.

Для целей составления бухгалтерской отчетности российскими организациями определение и содержание доходов и расходов раскрыты в ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» (рис. 4.3, 4.4). 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.

<table>
<tr><th colspan="2">Признается расходами</th><th>Не признается расходами</th></tr>
<tr><td colspan="2">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 rowspan="3">выбытие активов, в том числе:
• 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 или иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.д.;
• в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
• в виде аванса, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;
• в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
• в погашение кредита, займа, полученного организацией</td></tr>
<tr><td>Расходы признаются с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями (соответствие доходов и расходов)</td><td>В зависимости от характера расходов, условий их производства и направлений деятельности организации расходы подразделяются:
• на расходы от обычных видов деятельности;
• прочие расходы</td></tr>
<tr><td colspan="2">Расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, считаются прочими</td></tr>
</table>

Рис. 4.4. Расходы 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 rowspan="3">Не признаются доходами
поступления от других юридических и физических лиц, в том числе:
• сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и иных обязательных аналогичных платежей;
• по договорам комиссии, агентским или 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></tr>
<tr><td colspan="2">Доходы, отличные от доходов по обычным видам деятельности, считаются прочими</td></tr>
</table>

Рис. 4.3. Доходы организации

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.

Это не исключает целесообразности ведения аналитического учета по счету 91 «Прочие доходы и прочие расходы» с выделением таких объектов аналитического учета, как внереализационные доходы и расходы, чрезвычайные доходы и расходы.

Возможны и другие признаки классификации прочих доходов и расходов для целей анализа финансовых результатов, но в любом случае раскрытие информации для внешних пользователей должно быть основано на общих правилах, исключающих двоякое толкование доходов и расходов, их влияние на конечные показатели и несущественную информацию.

В отчете о прибылях и убытках выручка и прочие доходы, составляющие 5% и более от общей суммы доходов организации за отчетный период, показываются по каждому виду в отдельности. Исходя из правила существенности по каждому доходу, который достигает 5% и более 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* относятся: 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 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.

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 МПЗ;
- ✓ возникающих непосредственно в процессе переработки (доработки) МПЗ 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.).

Расходы по обычным видам деятельности в отчете о прибылях и убытках 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.).

Показатели, которые в соответствии с отраслевой принадлежностью организации отражают в составе доходов и расходов по обычным видам деятельности, приведены в табл. 4.2.

Управленческие расходы для промышленных организаций — это расходы по управлению и 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 для определения финансового результата они списываются как расходы периода со счета 26 «Общехозяйственные расходы» непосредственно в дебет счета 90 «Продажи». К таким 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 услуг;
- 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».

Таблица 4.2

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 для расчетов 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

Коммерческие расходы, собираемые на счете 44 «Расходы на продажу», 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, погрузке 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 10/99 «Расходы организации» нет прямого и однозначного предписания 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;
- ✓ транспортировку (между проданным товаром и остатком товара на конец каждого месяца) — в торговых и посреднических организациях;
- ✓ 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.

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 (табл. 4.3).

Отдельные статьи «Проценты к получению», «Проценты к уплате», «Доходы от участия в других организациях» 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 поль-

зование 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.

Таблица 4.3

Состав типичных статей прочих доходов и прочих расходов

Прочие доходы	Прочие расходы
1	2
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 другие виды интеллектуальной собственности	Расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды 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 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.)

Окончание табл. 4.3

1	2
Прочие операционные доходы	Прочие операционные расходы (суммы отдельных видов налогов и сборов, которые по законодательству относятся на финансовые результаты, например 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)
Активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения	Активы, переданные безвозмездно, не включаются в состав расходов
Поступления в возмещение причиненных организации убытков	Возмещение причиненных организацией убытков
Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году	Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году
Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности	Суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания
Положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте	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)

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 ста-

тьями доходов и расходов. Например, результаты операций по выбытию основных средств, курсовые разницы показываются в составе прочих доходов и расходов следующим образом:

- ✓ в составе прочих доходов — доход к получению от продажи основных средств, в соответствии с договором;
- ✓ в составе прочих расходов — расходы, связанные с продажей основных средств, остаточная стоимость объекта основных средств.

При анализе статей прочих расходов следует иметь в виду, что в связи с выбытием основных средств и других видов имущества по причине невозможности их использования (вследствие непригодности к дальнейшей эксплуатации, а также 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 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, посреднических, депозитарных услуг и т.п.);
- перечисление средств, связанных с благотворительной деятельностью, расходы на спортивные мероприятия, отдых, развлечения, мероприятия 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 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 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 в составе прочих.

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 финансового 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. Но при этом могут иметь место и доходы — 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 подтверждены.

Подтверждением могут служить:

- акт, подтверждающий происшедшее событие, подписанный руководителем организации, специалистами по ликвидации последствий события;
- справка специализированных служб о происшедшем событии (метеорологическом, сейсмическом и др.);
- заключение эксперта о возможности (невозможности) восстановления 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. 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. Также внесены изменения в российские бухгалтерские стандарты. Приказ Минфина России от 18.09.2006 № 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 признается при одновременном соблюдении следующих условий:

- организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим способом;
- сумма выручки может быть определена;

- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Это означает, что организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из указанных условий, то в бухгалтерском учете признается не выручка, а кредиторская задолженность.

Расходы признаются при одновременном соблюдении следующих условий:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Это означает, что организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

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 тем, что, во-первых, отсутствует переход 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 конкретной 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 если 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.

4.3. Система показателей финансовых результатов организации

К объектам анализа относятся следующие показатели финансовых результатов:

- прибыль (убыток) от продажи;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (непокрытый убыток) отчетного периода.

Финансовые результаты хозяйственной деятельности коммерческой организации (кроме показателя валовой прибыли) 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»:

- ✓ 90 «Продажи»;
- ✓ 91 «Прочие доходы и прочие расходы»;
- ✓ 99 «Прибыли и убытки».

Особенностью этих счетов является отсутствие остатков на начало и конец периода. Счета формирования финансовых результатов содержат только обороты, отражающие деловую активность и влияющие на величину показателей прибыли (убытка).

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.

В течение отчетного года по дебету счета 99 «Прибыли и убытки» отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту — прибыли (доходы) организации (рис. 4.5):

- 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).

Счет 99 «Прибыли и убытки»

Дебет	Кредит
Убыток от обычных видов деятельности	Прибыль от обычных видов деятельности
Отрицательное сальдо прочих доходов и расходов	Положительное сальдо прочих доходов и расходов
Суммы начисленного условного расхода по налогу на прибыль и платежи по перерасчетам по налогу на прибыль из фактически полученной прибыли	
Штрафы и пени за нарушение налогового законодательства	
Итого убытки, потери, налоги	**Итого** прибыли
Превышение суммы убытков, потерь, налогов над прибылями (непокрытый убыток) списывается на уменьшение капитала	Превышение суммы прибылей над суммой убытков, потерь, налогов (чистая прибыль) списывается на увеличение капитала

Рис. 4.5. Формирование чистой прибыли (непокрытого убытка) за отчетный период

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:

$$\pm\text{ТНП} = \pm\text{УР} : \text{Д} + \text{ПНО} + \text{Изменение ОНА} - \text{Изменение ОНО}.$$

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 (БП) на ставку налога на прибыль N:

$$\text{УР} : \text{Д} = \text{БП} \times N,$$

где N — ставка налога на прибыль, действующая на отчетную дату, доли ед.

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 с кредитом счета 99 — при отражении условного дохода.

Величина постоянных налоговых обязательств 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):

$$ПНО = ПР - N,$$

где ПР — выявленная величина постоянных разниц.

На величину постоянного налогового обязательства делается запись:

дебет счета 99 «Прибыли и убытки» кредит 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 (см. рис. 4.5).

Величины отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств зависят от соответствующих разниц:

$$ОНА = ВВР - N;$$
$$ОНО = НВР - N,$$

где ВВР, НВР — соответственно вычитаемая и налогооблагаемая временные разницы.

Отличие временных разниц от постоянных заключается в том, что они будут призваны в бухгалтерском учете только в следующем и (или) более поздних периодах.

По данным отчета о прибылях и убытках ОАО «НЛМК» за 2009 г., изменение отложенных налоговых активов равно –40 791 тыс. руб. (139 200 – 179 991); изменение отложенных налоговых обязательств — 479 049 тыс. руб. (4 323 531 – 3 844 482); постоянные налоговые обязательства — 3 356 267 тыс. руб. Следовательно, текущий налог на прибыль равен:

$$25\,802\,913 - 0{,}2 - 3\,356\,267 - (-40\,791) - 479\,049 = 1\,284\,475 \text{ тыс. руб.}$$

Прибыль (убыток) до налогообложения (строка 140) определяется в результате сопоставления доходов от обычных видов деятельности и прочих доходов со всеми соответствующими им расходами:

$$17\,375\,288 + 6\,176\,456 - 2\,080\,352 + 28\,780\,189 + 135\,067\,802 - 159\,516\,470 = 25\,802\,913 \text{ тыс. руб.}$$

Чистая прибыль (строка 190) как прибыль после налогообложения является конечным показателем отчета о прибылях и убытках:

$$25\,802\,913 - 40\,791 - 479\,049 - 1\,284\,475 - 108 = 23\,998\,490 \text{ тыс. руб.}$$

Следует помнить, что санкции за нарушение налогового и иного законодательства исключаются непосредственно из чистой прибыли, для чего в отчете о прибылях и убытках вводится самостоятельная строка.

Распределение чистой прибыли, ее направление на увеличение капитала отражаются 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.

Таким образом, *в систему показателей финансовых результатов* входят:

1) прибыль (убыток) от продаж — образуется как результат покрытия валовой прибылью коммерческих и управленческих расходов. Это главный 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;

2) прибыль (убыток) 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, а сальдированный убыток говорит о неэффективности деятельности или деловой несостоятельности;

3) чистая прибыль — важнейший показатель, обобщающий результаты хозяйственной деятельности. Аналитическое значение этого показателя обусловлено разнообразными и многочисленными факторами его формирования. 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 показателя чистой прибыли обусловлена также тем, что он

показывает возможности и границы направления капитала организации на цели расширенного воспроизводства и выплату доходов собственникам (участникам и учредителям организации) по результатам отчетного года.

Кроме того, для целей анализа выявляются финансовые результаты по отдельным прочим операциям, не относящимся к обычным видам деятельности (например, финансовые результаты от выбытия основных средств или иного имущества).

4.4. Методы анализа отчета о прибылях и убытках

Анализ отчета о прибылях и убытках предполагает последовательное изучение всех статей отчета и осуществляется в несколько этапов:

- чтение отчета (при отсутствии аудиторского заключения рекомендуется арифметически проверить итоговые показатели отчета о прибылях и убытках);
- горизонтальный, вертикальный, трендовый анализ финансовых результатов, доходов и расходов;
- анализ факторов, влияющих на показатели финансовых результатов;
- анализ показателей рентабельности;
- анализ затрат на производство продукции, представленных в разрезе элементов затрат.

Информационной базой анализа является не только отчет о прибылях и убытках, данные о затратах в разрезе экономических элементов, но и материалы годового отчета анализируемой компании, если они доступны пользователю. В настоящее время публичные компании размещают годовые отчеты на своих интернет-сайтах. Кроме того, можно использовать деловую прессу, аналитические обзоры и тому подобную информацию для анализа факторов внешней среды, макроокружения анализируемой компании, состояния отрасли, к которой она относится.

Конечная цель анализа заключается в том, чтобы объяснить, как управленческие решения в области операционной, инвестиционной и финансовой деятельности повлияли:

- ✓ на чистую прибыль — доход собственников;
- ✓ нераспределенную прибыль — прирост капитала в отчетном году.

Основные задачи анализа финансовых результатов — оценка структуры доходов и расходов, выявление тенденций формирования финансовых результатов, оценка качества прибыли и показателей рентабельности продаж.

Для этого необходимо:

- оценить динамику показателей финансовых результатов и доли прибыли от продаж в общем финансовом результате;
- проанализировать соотношение темпов роста выручки и расходов по обычным видам деятельности (производственной себестоимости, управленческих и коммерческих расходов);
- выявить роль факторов (в том числе нетипичных и случайных) в формировании финансовых результатов;
- оценить величину убытков и проанализировать причины их образования;
- выявить долю товарообменных операций в объеме продаж, что особенно важно для банков-кредиторов;
- проанализировать динамику показателей рентабельности;
- на основе перечисленных аналитических процедур выявить элементы статей отчета о прибылях и убытках, пригодные для прогнозирования финансовых результатов.

В основе оценки тенденций формирования финансовых результатов лежит *метод сравнения*: оценивается в динамике деятельность компании минимум за три смежных года; сравниваются относительные показатели с показателями конкурентов, однотипных предприятий и со среднеотраслевыми значениями показателей.

В аналитической практике применяется несколько методов, которые используются при анализе любой формы отчетности: вертикальный, горизонтальный, трендовый анализ показателей; расчет финансовых коэффициентов; сравнительный и факторный анализ. При оценке качества прибыли большое значение имеют бухгалтерские методы. Для прогнозирования финансовых результатов используются методы статистики.

К стандартным методам анализа отчетности относятся горизонтальный и вертикальный анализ формирования финансовых результатов. Необходимые расчеты показателей динамики и структуры изучаемой совокупности выполняются в аналитических таблицах.

Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках — это анализ структуры формирования финансовых результатов в сравнении с предыдущим периодом.

Горизонтальный анализ — изучение темпов роста (прироста) показателей, выявление причин 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 базо-

вого 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 — расчет структурных показателей отчета о прибылях и убытках за ряд лет. Тренды, построенные таким образом, 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;
- ✓ итоговые показатели — прибыль до налогообложения и чистая прибыль формируются не только за счет выручки от продажи.

Вертикальный анализ доходов, расходов и финансовых результатов основан на расчете показателей структуры, когда за базу для расчета принимается выручка от продажи продукции как показатель деловой активности. Но при необходимости можно проанализировать отдельно структуру доходов, структуру расходов, в определенных случаях — структуру прочих доходов и прочих расходов, если они являются существенными факторами, влияющими на финансовые результаты.

Для изучения факторов, повлиявших на чистую прибыль в отчетном году по сравнению с предыдущим, необходимо проанализировать несколько ступеней формирования финансовых результатов. Поэтому целесообразно представить данные о формировании финансовых результатов в таблицах, количество и содержание которых определяются содержанием бухгалтерского отчета о прибылях и убытках, пояснениями и расшифровками к годовому отчету.

Обычно в таблицах сочетаются абсолютные значения анализируемых показателей, по которым рассчитываются отклонения, данные о структуре совокупности показателей и ее изменении, относительные показатели динамики показателей отчета.

Проанализируем отчет о прибылях и убытках ОАО «НЛМК» за 2009 г. в составе годового отчета (см. приложение 2).

Исходя из результатов чтения годового отчета и отчета о прибылях и убытков, аналитик должен прежде всего конкретизировать задачи анализа. Читая отчет, можно увидеть, что основную долю выручки от продажи продукции составляет выручка от продажи продукции ме-

таллургического производства, что соответствует профилю деятельности ОАО «НЛМК» (производство холоднокатаного плоского проката). Общая величина выручки от продажи продукции, в том числе металлургического производства, резко снизилась по сравнению с предыдущим годом. Следовательно, требуется анализ причин ее сокращения. Соответственно снизилась и себестоимость проданной продукции.

В составе расходов по обычным видам деятельности указаны:

- себестоимость проданной продукции;
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы.

Присутствие управленческих расходов в качестве самостоятельной статьи говорит о том, что они признаны в отчетном периоде за 2008 и 2009 гг. в полной сумме и списаны на уменьшение финансового результата.

Для правильной оценки влияния коммерческих и управленческих расходов на прибыль необходимо выяснить характер их признания в соответствии с учетной политикой.

В составе прочих доходов и расходов приведены:

- проценты к получению, доходы от участия в других организациях, что указывает на ведение инвестиционной деятельности;
- проценты к уплате, которые представляют собой расходы по обслуживанию долга. Их динамика косвенно указывает на изменение величины обязательств в виде кредитов и займов или на увеличение суммы просроченных процентов. Однако следует иметь в виду, что сумма процентов, уплачиваемых за использование заемных средств, может быть большей, так как часть процентов включается в первоначальную стоимость объектов основных средств, если проценты уплачивались до ввода объекта основных средств, приобретенных за счет заемных средств, в эксплуатацию. Такая информация раскрывается в пояснениях к годовому отчету;
- прочие доходы и прочие расходы, величина которых сопоставима с величиной выручки от продажи по строке 010, что требует внимания при проведении анализа.

В 2008–2009 гг. уплачивались в бюджет санкции на нарушение налогового и иного законодательства. Чистая прибыль в 2009 г. существенно снизилась по сравнению с показателем 2008 г.

Динамика статей отчета о прибылях и убытках за 2007—2009 гг. представлена в табл. 4.4, структура отчета за этот же период — в табл. 4.5.

Таблица 4.4

Динамика показателей отчета о прибылях и убытках ОАО «НЛМК»

Показатель	Код строки	2007 г., тыс. руб.	2008 г.		2009 г.		
			тыс. руб.	Прирост к 2007 г., %	тыс. руб.	Прирост к 2008 г., %	Прирост к 2007 г., %
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг	010	154 880 576	202 102 731	30,5	128 574 663	–36,4	–17,0
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг	020	93 049 605	115 107 167	23,7	94 343 017	–18,0	1,4
Валовая прибыль	029	61 830 971	86 995 564	40,7	34 231 646	–60,7	–44,6
Коммерческие расходы	030	9 125 318	10 849 525	18,9	12 249 926	12,9	34,2
Управленческие расходы	040	2 946 224	3 707 810	25,8	4 606 432	24,2	56,4
Прибыль от продаж	050	49 759 429	72 438 229	45,6	17 375 288	–76,0	–65,1
Проценты к получению	060	528 562	2 685 118	408,0	6 176 456	130,0	1068,5
Проценты к уплате	070	118 277	2 030 350	1616,6	2 080 352	2,5	1658,9
Доходы от участия в других организациях	080	934 996	29 559 395	3061,4	28 780 189	–2,6	2978,1
Прочие доходы	090	74 702 714	117 327 219	57,1	135 067 802	15,1	80,8
Прочие расходы	100	72 571 480	129 763 934	78,8	159 516 470	22,9	119,8
Прибыль до налогообложения	140	53 235 944	90 215 677	69,5	25 802 913	–71,4	–51,5
Платежи по налогу на прибыль	150	12 812 013	18 539 795	44,7	1 804 423	–90,3	–85,9
Чистая прибыль отчетного периода	190	40 423 931	71 675 882	77,3	23 998 490	–66,5	–40,6

Таблица 4.5

Структура отчета о прибылях и убытках ОАО «НЛМК»

Показатель	Код строки	2007 г., % к выручке	2008 г.		2009 г.		
			% к выручке	Отклонение, %, (гр. 4 – гр. 3) : : гр. 3	% к выручке	Отклонение, %, (гр. 6 – гр. 4) : : гр. 4	Отклонение, %, (гр. 6 – гр. 3) : : гр. 3
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг	010	100,0	100,0	–	100,0	–	–
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг	020	60,1	57,0	–5,2	73,4	28,8	22,1
Валовая прибыль	029	39,9	43,0	7,8	26,6	–38,1	–33,3
Коммерческие расходы	030	5,9	5,4	–8,9	9,5	77,5	61,7
Управленческие расходы	040	1,9	1,8	–3,6	3,6	95,3	88,3
Прибыль от продаж	050	32,1	35,8	11,6	13,5	–62,3	–57,9
Проценты к получению	060	0,3	1,3	289,3	4,8	261,6	1307,6
Проценты к уплате	070	0,1	1,0	1215,5	1,6	61,1	2018,7
Доходы от участия в других организациях	080	0,6	14,6	2322,7	22,4	53,0	3607,9
Прочие доходы	090	48,2	58,1	20,4	105,1	81,0	117,8
Прочие расходы	100	46,9	64,2	37,0	124,1	93,2	164,8
Прибыль до налогообложения	140	34,4	44,6	29,9	20,1	–55,0	–41,6
Платежи по налогу на прибыль	150	8,3	9,2	10,9	1,4	–84,7	–83,0
Чистая прибыль отчетного периода	190	26,1	35,5	35,9	18,7	–47,4	–28,5

Результаты горизонтального анализа по данным 2008 г. в сравнении с данными 2007 г. свидетельствуют о росте деловой активности: объем продаж в стоимостном выражении увеличился на 30,5%, при этом темпы роста выручки заметно выше темпов роста себестоимости проданной продукции (см. табл. 4.4), что привело к увеличению доли валовой прибыли в выручке (коэффициента валовой прибыли) с 39,9% в 2007 г. до 43% в 2008 г. (см. табл. 4.5).

В 2009 г. выручка от продажи резко упала — на 36,4% по сравнению с предыдущим годом. При этом темпы снижения выручки были существенно выше, чем темпы снижения себестоимости проданной продукции. По сравнению с 2007 г. темп снижения выручки составил 17% при увеличении темпов роста себестоимости проданной продукции на 1,4%. Это сказалось на динамике валовой прибыли: ее доля в выручке составила в 2009 г. 26,6% и за рассматриваемый период снизилась более чем на треть. Неблагоприятная тенденция снижения прибыли от продаж усиливалась увеличением доли коммерческих расходов (с 5,4% в 2008 г. до 9,5% в 2009 г.) и доли управленческих расходов (с 1,8 до 3,6%). Превышение темпов роста общей суммы расходов по сравнению с темпами роста общей суммы доходов в 2009 г. способствовало снижению прибыли до налогообложения на 71,4% и чистой прибыли на 40,6%. Соответственно снизились и показатели доходности и рентабельности (табл. 4.6).

Для анализа и оценки доходности и рентабельности в зависимости от целей анализа можно использовать ряд показателей, рассчитываемых по данным отчета о прибылях и убытках. Показатели определяются в виде соотношений валовой прибыли, финансовых результатов и выручки от продажи, себестоимости реализованной продукции, отдельных статей расходов по обычным видам деятельности.

Положительной динамикой для всех показателей (кроме расходов по обычным видам деятельности на 1 руб. продаж) является увеличение их положительного значения (прибыльности) и снижение отрицательного (убыточности); хорошим результатом считается достижение высокого значения показателей по сравнению с выбранной базой.

Анализ динамики доходности выполняется по коэффициенту валовой прибыли, который при наличии расшифровок статей выручки от продажи продукции и себестоимости реализованной продукции может быть рассчитан для отдельных сегментов, видов продукции, видов деятельности (см. табл. 4.6, стр. 1, 2).

Показатель валовой прибыли введен в отчет о прибылях и убытках для повышения аналитичности бухгалтерской информации. Он не определяется на счетах бухгалтерского (финансового) учета, является расчетным показателем как разность между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Таблица 4.6

Динамика показателей доходности и рентабельности, рассчитываемых на основе отчета о прибылях и убытках, по данным ОАО «НЛМК»

Показатель	Код строки	Алгоритм расчета	2007 г.	2008 г.	Отклонение (гр. 5 – гр. 4)	2009 г.	Отклонение (гр. 7 – гр. 5)	Отклонение (гр. 7 – гр. 4)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коэффициент валовой прибыли, %	1	Общая валовая прибыль : Выручка	39,9	43,0	3,1	26,6	–16,4	–13,3
Коэффициент валовой прибыли по металлургическому производству, %	2	Валовая прибыль по сегменту : Выручка по сегменту	40,0	43,5	3,5	26,2	–17,3	–13,8
Рентабельность продаж (1), %	3	Прибыль от продажи : Выручка	32,1	35,8	3,7	13,5	–22,3	–18,6
Рентабельность продаж (2), %	4	Прибыль до налогообложения : Выручка	34,4	44,6	10,3	20,1	–24,6	–14,3
Рентабельность продаж (3), %	5	Чистая прибыль : Выручка	26,1	35,5	9,4	18,7	–16,8	–7,4
Расходы по обычным видам деятельности на 1 руб. продаж, коп.	6	Расходы по обычным видам деятельности : Выручка	67,9	64,2	–3,7	86,5	22,3	18,6
Рентабельность продукции, %	7	Прибыль от продажи : Себестоимость продукции	53,5	62,9	9,5	18,4	–44,5	–35,1
Рентабельность основной деятельности, %	8	Прибыль от продажи : Расходы по обычным видам деятельности	47,3	55,9	8,5	15,6	–40,2	–31,7
Коэффициент отдачи коммерческих расходов, руб./руб.	9	Выручка : Коммерческие расходы	17,0	18,6	1,6	10,5	–8,1	–6,5
Рентабельность коммерческих расходов, руб./руб.	10	Чистая прибыль : Коммерческие расходы	4,4	6,6	2,2	2,0	–4,6	–2,4
Коэффициент отдачи управленческих расходов, руб./руб.	11	Выручка : Управленческие расходы	52,6	54,5	1,9	27,9	–26,6	–24,7
Рентабельность управленческих расходов, руб./руб.	12	Чистая прибыль : Управленческие расходы	13,7	19,3	5,6	5,2	–14,1	–8,5

Коэффициент (норма) валовой прибыли характеризует доходность хозяйственной деятельности после покрытия производственных затрат, включенных в себестоимость реализованной продукции. Его динамика зависит от динамики объема продаж и динамики себестоимости. Как коэффициент, он характеризует возможности организации в покрытии обычных и прочих операционных расходов и существенно влияет на величину чистой прибыли.

Показатель валовой прибыли также полезен при сравнительном анализе доходности активов отдельных предприятий, входящих в группу.

Для внешнего пользователя бухгалтерской информации возможности проведения детального анализа абсолютной и относительной величины валовой прибыли нередко ограничены. Но анализ и оценка коэффициента валовой прибыли в динамике необходимы. Последовательное изучение стадий формирования финансовых результатов предполагает использование традиционных для практики анализа финансовой отчетности трех однотипных показателей рентабельности продаж, отличающихся разными числителями в формуле расчета: по отношению к выручке определяется процент прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли (показатели по стр. 3—5 в табл. 4.6). Сравнение доходов и расходов по уровням формирования финансовых результатов позволяет анализировать влияние отдельных составляющих на уровень показателей рентабельности продаж.

Сравним показатели рентабельности продаж некоторых предприятий металлургического производства (табл. 4.7).

Динамика показателей периода 2008—2009 гг. свидетельствует о влиянии международного финансового кризиса на металлургическую промышленность. Падение объема продаж сопровождалось снижением рентабельности. У крупных предприятий — ОАО «НЛМК» и ОАО «ММК», имеющих обороты одного порядка, наблюдается снижение показателей рентабельности продаж, рассчитанных по основной деятельности (см. графы 5, 6). При этом два других показателя (графы 7—10) на НЛМК снизились, а на ММК увеличились, что объясняется изменением соотношения прочих доходов и прочих расходов и суммы платежей по налогу на прибыль. В то же время на относительно небольшом с существенно меньшими оборотами НМЗ влияние кризиса способствовало увеличению убыточности.

Показатель расходов по обычным видам деятельности (затрат) на 1 руб. продаж (см. стр. 6 в табл. 4.6) — модифицированный показатель рентабельности продаж (рассчитываемый по прибыли от продаж). В расчет показателя принимается вся сумма расходов по обычным видам деятельности в соотношении с выручкой от реализации продукции и определяются затраты в копейках (или в процентах) на 1 руб. продаж.

Таблица 4.7

Сравнение показателей рентабельности продаж двух компаний за 2009 г.

Наименование предприятия	Вид деятельности	Объем продаж, тыс. руб.		Рентабельность продаж, %					
				по прибыли от продажи		по прибыли до налогообложения		по чистой прибыли	
		2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОАО «НЛМК»*	Производство холоднокатаного плоского проката без защитных покрытий и с защитными покрытиями	202 102 731	128 574 663	35,8	13,5	44,6	20,1	35,5	18,7
ОАО «ММК»**	Производство и реализация продукции черной металлургии	225 972 419	137 317 125	23,7	19,3	6,9	24,7	4,5	20,0
ОАО «НМЗ»***	Производство стального горячекатаного и кованного проката	5 732 718	759 713	–2,2	–50,1	0,002	–60,2	–0,1	–50,4

* По данным табл. 4.4 и 4.5.

** Показатели рентабельности рассчитаны по данным ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (http://www.mmk.ru/rus/shareholders/year_reports/index.wbp).

*** Показатели рентабельности рассчитаны по данным ОАО «Новосибирский металлургический завод им. Кузьмина» (http://www.nmz-k.ru/index.php?p=3).

В 2008 г. расходы по обычным видам деятельности на 1 руб. продаж ОАО «НЛМК» составляли 64,16 коп., следовательно, прибыль от продажи на 1 руб. продаж — 35,84 коп. (100 коп. – 64,16 коп.), а рентабельность продаж — 35,84% (см. показатели по стр. 6 и 3 табл. 4.6). В 2009 г. показатель затрат возрос до 86,49 коп. на 1 руб. продаж, соответственно снизилась прибыль до 13,51 коп. на 1 руб. продаж (100 коп. – 86,49 коп.) и рентабельность продаж составила 13,51%.

Влияние динамики этого показателя на динамику рентабельности продаж обусловлено обратной детерминированной связью между ними:

$$ПП = В - РОВД \rightarrow ПП : В = 1 - РОВД : В;$$
$$ПП = В(1 - РОВД : В),$$

где ПП — прибыль от продажи;
В — выручка от продажи;
РОВД — расходы по обычным видам деятельности;
ПП : В — рентабельность продаж;
РОВД : В — расходы по обычным видам деятельности на 1 руб. продаж.

Рентабельность продукции (см. стр. 7 в табл. 4.6) отражает эффективность использования производственных ресурсов, потребление которых отражается в показателе себестоимости реализованной продукции. *Показатель рентабельности* определяется как соотношение прибыли от продажи и себестоимости продукции. Его целесообразно рассчитывать в том случае, если управленческие расходы не включаются в себестоимость реализуемой продукции. Тогда показатель рентабельности продукции будет характеризовать величину прибыли от продажи на 1 руб. производственных затрат, выраженную в процентах. Показатель имеет практическое значение, если акцентируется внимание на динамике величины производственных затрат при стабильной и невысокой доле управленческих и коммерческих расходов.

Сегодня рентабельность продукции — один из двух показателей рентабельности[1], данные о которых обрабатываются органами Федеральной службы государственной статистики на основе использования бухгалтерской (финансовой) отчетности, представляемой юридическими лицами в органы Росстата по месту своей регистрации.

Среднеотраслевые значения показателей рентабельности (по экономике в целом, по промышленности, сельскому хозяйству, строительству, транспорту, связи, торговле и общественному питанию, оптовой торговле продукцией производственно-технического назна-

[1] Наряду с показателем рентабельности активов (Сальдированная величина прибылей и убытков : Активы).

чения, жилищно-коммунальному хозяйству) публикуются в Российском статистическом ежегоднике.

Информацию о рентабельности продукции можно найти в отраслевых обзорах, документах, размещаемых на сайте Минпромторга России. Так, в Стратегии развития металлургической промышленности Российской Федерации до 2015 года (приказ Минпромторга России от 29.05.2007 № 177 (http://www.minprom.gov.ru/activity/metal/strateg/2)) приведены сведения о динамике рентабельности продукции по металлургической промышленности в целом, в том числе по черной и цветной металлургии. Их можно сравнить с показателями рентабельности продукции, рассчитанными по данным годовых отчетов ОАО «НЛМК» (табл. 4.8).

Таблица 4.8

Динамика показателей рентабельности продукции

Продукция	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Черной металлургии	24,0 (факт)	15,0 (оценка)	13,0 (прогноз)
ОАО «НЛМК»	53,5 (факт)	62,9 (факт)	18,4 (факт)

Из табл. 4.8 видно, что фактически достигнутый уровень рентабельности продукции ОАО «НЛМК»:

- ✓ существенно выше сложившегося уровня средней рентабельности в целом по отрасли черной металлургии в 2007 г.;
- ✓ превышает предварительную оценку уровня отраслевой рентабельности в 2008 г.;
- ✓ превышает, хотя и в меньшей степени, и прогнозное значение рентабельности в целом по отрасли на 2009 г.

Это указывает на достаточно высокое значение запаса прочности ОАО «НЛМК», что важно именно в кризисной ситуации, когда резко падают продажи и снижаются отпускные цены на реализуемую продукцию.

Рентабельность основной деятельности (стр. 8 табл. 4.6) рассчитывается как соотношение прибыли от продажи и расходов по обычным видам деятельности (т.е. производственной себестоимости и расходов периода — коммерческих и управленческих).

В пояснениях к годовому отчету компании обычно показывают динамику каких-либо показателей рентабельности.

В составе показателей эффективности деятельности в годовом отчете ОАО «НЛМК» за 2009 г. раскрыта информация о показателях рентабельности продаж, рентабельности основной деятельности, доле расходов по обычным видам деятельности в выручке за период 2005—2009 гг. (табл. 4.9).

Таблица 4.9

Динамика некоторых показателей рентабельности ОАО «НЛМК», %

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	38,22	39,49	32,13	35,84	13,51
Рентабельность основной деятельности	61,87	65,25	47,34	55,87	15,63
Доля расходов по обычным видам деятельности в выручке	61,78	60,51	67,87	64,16	86,49

Динамика показателей рентабельности за пять лет позволяет проанализировать эффективность деятельности с учетом факторов внешней среды — колебания цен на продукцию металлургического производства, изменения стоимости производственных ресурсов, динамики спроса на продукцию отрасли в стране и за рубежом.

Зарубежные компании, а в последние годы и российские, используют аналитические показатели, рассчитываемые на основе отчета о прибылях и убытках, — показатели прибыли и финансовые коэффициенты, которые используются для оценки эффективности хозяйственной деятельности, способности покрывать расходы и генерировать чистую прибыль:

1) EBIT (earnings before interest and taxes) — прибыль до выплаты процентов и налога на прибыль. 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;
- рентабельности активов, при осуществлении инвестиционных мероприятий — в сравнении со средневзвешенной стоимостью капитала;
- влияния роли финансовых факторов (доля заемных средств в структуре капитала и процентная ставка 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) EBITDA (earnings before interest, taxes, deprecation and amortization) — 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 как доля EBITDA в выручке от продажи;

3) показатель денежного потока — суммы чистой прибыли от операционной деятельности и амортизации. Этот показатель:

- характеризует величину дохода, остающегося в распоряжении организации на цели простого и расширенного воспроизводства, 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 обновления активов компании.

4.5. 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. Как отмечает Л.А. Бернстайн, «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 и затрагивающих операционную, инвестиционную и финансовую деятельность (рис. 4.6).

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

[1] *Бернстайн Л.А.* Анализ финансовый отчетности. Теория, практика, интерпретация. М.: Финансы и статистика, 1996. С. 546.

пользователям бухгалтерской отчетности проводить сравнительный анализ деятельности разных предприятий с учетом факторов формирования прибыли, а финансовым менеджерам — принимать обоснованные управленческие решения, использовать результаты анализа качества прибыли в прогнозировании финансовых результатов.

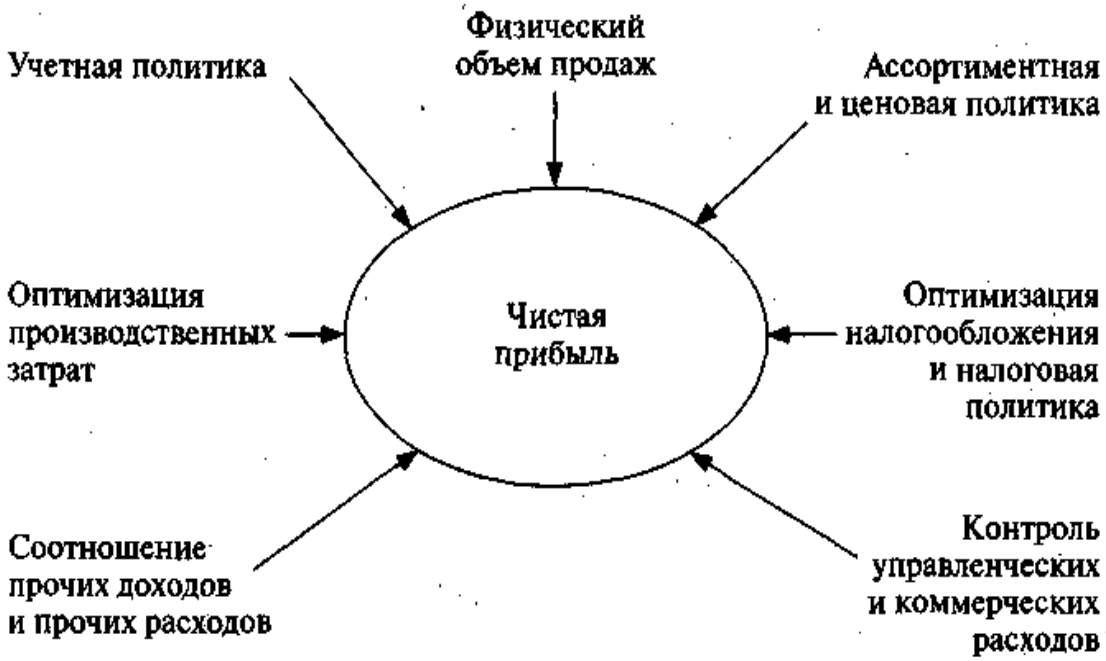


Рис. 4.6. Факторы, влияющие на чистую прибыль

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 и 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 определенных случаях чи-

стая прибыль, кроме прочего, направляется на формирование капитальных резервов.

Направление чистой прибыли на выплату дивидендов уменьшает капитал организации и отражается записью:

дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»
кредит счета 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 (*нераспределенная*) *прибыль* становится практически постоянной величиной в разделе баланса «Капитал и резервы». После списания части чистой прибыли на выплату дивидендов и формирование резервного капитала, как правило, дебетовых записей по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в течение отчетного периода не производится[1].

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.

[1] Дебетовые записи по счету «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» связаны с отражением объявленных дивидендов, отчислений в резервный капитал (если он не достиг необходимой величины), непокрытых убытков, уменьшения капитала в связи с переоценкой внеоборотных активов (если добавочного капитала недостаточно) и некоторых других статей, означающих уменьшение капитала, но не производство расходов.

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 учетной политики или манипулирования бухгалтерскими методами; существенны ли прочие доходы и расходы, участвующие в формировании чистой прибыли.

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 динамики продаж и рыночной доли компании;
- 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 нефинансовых показателей, отражающих влияние на финансовые результаты факторов внешней среды, эффективность управления организацией, уровень квалификации персонала и тому подобные факторы.

Анализ бухгалтерской *учетной политики* может быть проведен внешними пользователями по данным годового отчета, в котором раскрыто ее содержание на основе требований Положений по бухгалтерскому учету.

В соответствии с ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», утвержденным приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н, содержание учетной политики раскрывается организациями, публикующими свою бухгалтерскую отчетность полностью или частично согласно законодательству Российской Федерации, учредительным документам либо по собственной инициативе.

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, а также с МСФО.

Это 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.

Поскольку финансовые результаты являются конечными показателями, определяемыми на счетах бухгалтерского учета по окончании отчетного периода, на их величину оказывает влияние множество факторов, определяемых учетной политикой, связанных, например, с оценкой активов, способами амортизации основных средств, оценкой стоимости запасов, списываемых в производство, характером признания доходов и расходов и др.

В ОАО «НЛМК» в соответствии с учетной политикой расходы по продаже продукции (работ, услуг) и общехозяйственные расходы признаются в полном объеме в отчетном периоде в качестве расходов по обычным видам деятельности на основе требований ПБУ 10/99 «Расходы организации» (приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н); себестоимость продукции (работ, услуг), реализованной на внутренний рынок и экспорт, определяется как производственная — прямым счетом исходя из видов продукции и их фактической себестоимости без включения управленческих расходов.

Такая политика в области признания управленческих и коммерческих расходов позволяет рассчитывать показатель валовой прибыли и дает более обоснованную величину прибыли, рентабельности и других финансовых коэффициентов.

Наиболее существенной частью прибыли до налогообложения является *прибыль от продаж*, поэтому в первую очередь внимание уделяется анализу ее формирования. Для этого рассчитываются финансовые коэффициенты — валовой прибыли и рентабельности продаж (по прибыли от продаж), изучаются факторы, повлиявшие на изменение прибыли от продаж.

Влияние факторов на прибыль и рентабельность продаж можно представить в виде модели, последовательно преобразуя алгоритм расчета прибыль от продаж:

$$ПП = В - С - КР - УР;$$
$$В - С = ВР \rightarrow ПП = ВП - КР - УР;$$
$$ПП : В = ВП : В - КР : В - УР : В;$$
$$ПП = В(ВП : В - КР : В - УР : В),$$

где ПП — прибыль от продажи;
В — выручка от продажи;
С — себестоимость реализованной продукции;
КР — коммерческие расходы;

УР — управленческие расходы;
ВП : В — коэффициент валовой прибыли;
КР : В, УР : В — доля соответственно коммерческих и управленческих расходов в выручке.

Используя данные табл. 4.4 и 4.5, покажем, за счет каких факторов изменились прибыль и рентабельность продаж в 2009 г. по сравнению с 2008 г.

Прибыль от продажи (тыс. руб.):

2008 г. → 72 438 229 = 202 102 731(0,430 – 0,054 – 0,018);
2009 г. → 17 375 288 = 128 574 663(0,266 – 0,095 – 0,036).

На изменение прибыли от продажи негативно повлияли все факторы, включенные в модель: снижение выручки с 202 102 731 тыс. до 128 574 663 тыс. руб., снижение коэффициента валовой прибыли с 43 до 26,6%, увеличение доли коммерческих расходов с 5,4 до 9,5%, увеличение доли управленческих расходов с 1,8 до 3,6%.

Рентабельность продаж (доли ед.):

2008 г. → 0,358 = 0,430 – 0,054 – 0,018;
2009 г. → 0,135 = 0,266 – 0,095 – 0,036.

Рентабельность продаж, рассчитанная по прибыли от продажи, снизилась с 35,4 до 13,5% за счет снижения коэффициента валовой прибыли с 43 до 26,6%, увеличения доли коммерческих расходов с 5,4 до 9,5%, увеличения доли управленческих расходов с 1,8 до 3,6%.

Таким образом, к факторам, влияющим непосредственно на прибыль от продажи, относятся выручка от продажи, себестоимость проданной продукции, управленческие и коммерческие расходы. В свою очередь на выручку от продажи влияют структура выручки от продажи, уровень цен на продукцию, физический объем продаж, ассортимент продукции, наличие низкодоходных и (или) убыточных видов деятельности. Анализ этих факторов помогает понять, насколько стабильным является прирост или снижение прибыли от продаж.

Себестоимость реализуемой продукции зависит от технической оснащенности организации и технологии, степени износа основных средств и их технического состояния, норм расхода и состояния нормирования основных видов производственных ресурсов, контроля за использованием потребляемых сырья, материалов и полуфабрикатов, уровня квалификации производственного персонала, производительности труда, организации обслуживания производственного процесса и объема общепроизводственных расходов, эффективности функционирования основного и вспомогательного производства.

Ассортимент продукции, цены на реализуемую продукцию и потребляемые ресурсы по видам производимой продукции, стоимость

производственных услуг непосредственно влияют на средневзвешенный коэффициент валовой прибыли:

$$К_{ср}^{вп} = [(В_i - С_i) : В_i]d_i,$$

где $К_{ср}^{вп}$ — коэффициент валовой прибыли средневзвешенный;
$В_i$ — выручка от i-го вида продукции, работ, услуг;
$С_i$ — производственная себестоимость i-го вида продукции, работ, услуг;
d_i — доля i-й продукции, работ, услуг.

Анализ рыночной доли и динамики продаж стратегически важен для крупных компаний, занимающих ведущее положение на рынке.

Поскольку ОАО «НЛМК» входит в группу «НЛМК», необходимо учесть следующие характеристики и показатели группы[1].

Группа «НЛМК» — один лидирующих мировых производителей стали, входящих в число крупнейших металлургических компаний России, а основной производственной площадкой по производству стали и плоского проката является ОАО «НЛМК». В 2009 г. около 73% металлопродукции группы было реализовано в 75 стран мира (табл. 4.10).

Таблица 4.10

Структура выручки по географическим сегментам группы «НЛМК» в 2009 г.

Географический сегмент	Доля сегмента, %
Внутренний рынок	37,1
Страны Азии и Океании	20,0
Страны ЕС	13,8
Страны Ближнего Востока (в том числе Турция)	21,2
Северная Америка	4,9
Прочие регионы	3,0
Итого	100,0

Следовательно, спрос на продукцию и устойчивость динамики продаж в значительной мере зависят от состояния мировой экономики и уровня цен на металлопродукцию.

В связи с финансовым кризисом совокупный мировой спрос на металлургическую продукцию в 1 квартале 2009 г. по сравнению с 2008 г. сократился на 20%[2]. Уровень производства готового металлопроката в России в ноябре 2008 г. — самом критическом месяце — сократился на 47% по отношению к среднемесячным показателям докризисного периода (январь–август 2008 г.). По итогам 2009 г. метал-

[1] См. годовой отчет и консолидированную отчетность группы «НЛМК»: http://www.nlmk.ru.

[2] http://metal4u.ru/news/by_id/3070.

лургические предприятия почти вышли на докризисный уровень производства, и отставание составляло уже 7%[1].

Неблагоприятные тенденции развития кризиса обычно сказываются на всех участниках производственной цепочки «поставщик — покупатель»; ухудшение финансового состояния поставщиков сырья и полуфабрикатов приводит к срывам поставок, снижению объемов производства и продаж их контрагентов. Вертикально интегрированные холдинги, контролирующие весь технологический цикл: от добычи руды до выпуска конечного продукта с высокой добавленной стоимостью (с рентабельностью по EBITDA 20–30% и выше), наиболее устойчивы к кризису. Высокая рентабельность позволяет им осуществлять финансирование текущей деятельности за счет собственных средств.

«НЛМК» представляет собой вертикально интегрированную группу, контролирующую весь производственно-сбытовой процесс: от добычи сырья до доставки готовой продукции потребителю. Почти весь объем перевозок группы (97%) обеспечивается собственной транспортной компанией. За счет предприятий, входящих в группу, потребности производства обеспечены железорудным концентратом и коксом на 100%, металлоломом — на 80, электроэнергией — на 45% (основная площадка в г. Липецке).

Это позволяет поддерживать рыночную долю группы, которая составляет, %:

- 18 — на мировом рынке слябов;
- 23 — на российском рынке холоднокатаного проката;
- 28 — на российском рынке проката с полимерными покрытиями.

Оптимальная структура группы, широкий продуктовый ряд, гибкая сбытовая политика способствуют минимизации влияния негативных тенденций на рынках сбыта, но резкое снижение цен на сталь существенно снизило выручку от продажи (в долларах — на 48%). Рентабельность по EBITDA снизилась по сравнению с 2008 г. на 15 процентных пунктов и составила в 2009 г. 24%. Тем не менее по этому показателю группа «НЛМК» входит в число мировых лидеров черной металлургии.

В 2009 г. существенное снижение выручки от продажи продукции в отчете о прибылях и убытках по сравнению с 2008 г. в ОАО «НЛМК» было обусловлено именно факторами внешней среды — снижением спроса и, главным образом, падением цен на металлургическую продукцию. Тем не менее деятельность компании характеризуется высо-

[1] О мерах по развитию черной металлургии (http://www.minpromtorg.gov.ru/industry/metal/104).

кой деловой активностью: в Липецке производится 8,5 млн т стали из 8,9 млн т производимой предприятиями группы.

Важнейший фактор роста прибыли — снижение себестоимости реализуемой продукции, однако возможности внешних пользователей в области детального анализа расходов по обычным видам деятельности весьма ограничены.

Используя показатели динамики и структуры расходов, можно сделать определенные выводы.

По данным отчетов о прибылях и убытках ОАО «НЛМК» видно, что при снижении абсолютной суммы себестоимости продукции ее доля в выручке возросла с 57% в 2008 г. (что является достаточно низким показателем) до 73,4% в 2009 г. Это можно объяснить снижением переменных затрат на весь объем продукции и сохранением основной части статей производственных постоянных расходов, которые не могут быть сокращены, таких как:

- амортизация основных средств;
- расходы на ремонт и обслуживание оборудования;
- затраты на внутризаводское перемещение грузов;
- лизинговые платежи;
- заработная плата управленческого персонала цехов;
- отопление и освещение и т.п.

Увеличение доли себестоимости при снижении выручки в 2009 г. более чем на треть по сравнению с 2008 г. (главным образом за счет ценового фактора) говорит о некотором снижении запаса прочности ОАО «НЛМК».

Дополнительную информацию о составе и структуре производственных затрат по элементам можно получить, анализируя данные приложения к отчету о прибылях и убытках (табл. 4.11).

Производственная деятельность ОАО «НЛМК» характеризуется достаточно высокой материало- и энергоемкостью: доля материальных затрат составляет около 80%, наиболее существенным их элементом являются затраты на сырье и материалы. В 2009 г. доля материальных затрат снизилась на 6,9 процентного пункта, в том числе доля затрат на сырье и материалы — на 14 процентных пунктов, но доля затрат на топливо и энергию возросла. Какие же факторы повлияли на изменение величины и структуры элементов затрат на производство продукции?

Анализируя тенденции изменения величины и структуры затрат, необходимо использовать пояснения к годовому отчету о прибылях и убытках, в которых раскрывается нефинансовая информация о мероприятиях, направленных на сдерживание негативных тенденций, ликвидацию последствий кризисных явлений, а также о показателях, отражающих производственные аспекты деятельности и реализацию стратегии компании.

Таблица 4.11

Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат)

Элементы затрат	2008 г., тыс. руб.	2009 г., тыс. руб.	Прирост 2009 г. к 2008 г., %	Структура затрат и ее изменение, %		
				2008 г.	2009 г.	Абсолютное отклонение
Материальные затраты, всего	113 348 714	83 529 569	–26,3	84,3	77,4	–6,9
В том числе: сырье и материалы	86 482 672	54 274 676	–37,2	64,3	50,3	–14,0
топливо, энергия	17 402 281	20 605 590	18,4	12,9	19,1	6,1
работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями	9 463 761	8 649 303	–8,6	7,0	8,0	1,0
Затраты на оплату труда	10 459 439	9 972 540	–4,7	7,8	9,2	1,5
Отчисления на социальные нужды	2 300 328	2 151 874	–6,5	1,7	2,0	0,3
Амортизация	3 320 818	4 316 391	30,0	2,5	4,0	1,5
Прочие затраты	5 038 083	7 969 144	58,2	3,7	7,4	3,6
Итого по элементам затрат	134 467 382	107 939 518	–19,7	100,0	100,0	0,0

Одно из стратегических направлений развития группы «НЛМК» — использование основного конкурентного преимущества, заключающегося в низкозатратном производстве стали, с целью увеличения объемов производства готовой продукции на собственных прокатных мощностях во всем мире.

Мероприятия, направленные на оптимизацию затрат по группе «НЛМК» в целом, заключались в следующем:

- на фоне сокращения спроса на сталь и, следовательно, сырьевые ресурсы, были проведены переговоры по снижению цен на сырье;
- группа «НЛМК» в кризисный период стремилась ограничить использование стороннего сырья. Существующие технологии позволили без потери качества продукции снизить расход железорудных окатышей за счет увеличения расхода агломерата, производимого из концентрата Стойленского ГОКа. Это позволило минимизировать закупки стороннего железорудного сырья. В конвертерном производстве был снижен расход металлолома в пользу собственного чугуна, что также ограничило расходы на заготовку лома. Таким образом, были найдены и использованы внутренние резервы, получен максимальный эффект от вертикальной интеграции с сырьевыми активами группы «НЛМК», а также повышена загрузка их мощностей;
- форсировалась работа по повышению производительности труда посредством оптимизации функциональных обязанностей, структуры группы «НЛМК», а также снижения численности непроизводственного и управленческого персонала и других мероприятий.

Все эти меры позволили снизить производственные затраты на 37%. В итоге затраты на производство 1 т стали по Липецкой площадке в 2009 г. составили 220 долл., т.е. на 37% ниже уровня 2008 г. Это — конкурентоспособный показатель в мире.

Учитывая характер производства, важно оценить работу по снижению энергоемкости. Ключевым нефинансовым показателем является расход энергии на 1 т стали (конверторное производство) — 6,3 Гкал/т (ниже уровня 2005 г. на 3%). Снижение удельной энергоемкости в 2009 г. обусловлено выводом из работы четырех коксовых батарей, изменением структуры производства металлопродукции, вводом в работу новых энергоэффективных воздухоразделительных установок, реализацией других мероприятий, позволивших снизить расход электроэнергии и топлива.

Нефинансовые показатели используются для анализа динамики основных финансовых показателей и контроля за реализацией стратегии. Это особенно важно при оценке деловой активности, роли до-

ходообразующих факторов в условиях резкого изменения цен на реализуемую продукцию, что имело место в деятельности ОАО «НЛМК» в период финансового кризиса.

По данным годового отчета ОАО «НЛМК»:

- совокупный объем консолидированных продаж металлопродукции в 2009 г. — 10,6 млн т, что на 1% выше уровня 2008 г.;
- производительность (объем производства стали) одного работника в 2009 г. — 169 т/чел. по группе «НЛМК» и 269 т/чел. по ОАО «НЛМК», что выше значений 2008 г. — соответственно на 13 и 8%.

Для оценки роли коммерческих и управленческих расходов в формировании прибыли от продаж и чистой прибыли используют в первую очередь традиционный подход — коэффициентный анализ, применяя такой показатель, как доля коммерческих и управленческих расходов по отношению к выручке от продажи, а также различные модификации показателей, смысл которых сводится к анализу эффективности коммерческих и управленческих расчетов — выручка (или прибыль)/коммерческие и (или) управленческие расходы (см. табл. 4.6).

Использование последних обусловлено важностью анализа эффективности маркетинговой и управленческой деятельности, который может быть дополнен соответствующими нефинансовыми показателями[1].

Рассмотренные факторы и показатели определяют величину и динамику прибыли от продажи продукции. Для анализа качества чистой прибыли необходимо изучить состав, динамику, структуру прочих доходов и расходов с учетом стабильности их формирования. К оценке прочих доходов и расходов подходят с позиций существенности этих статей как факторов увеличения чистой прибыли.

Анализ финансового состояния, финансовой устойчивости, инвестиционной привлекательности и качества прибыли необходимо дополнить анализом денежных потоков, так как формирование показателей финансовых результатов и показателей доходности и рентабельности, определяемых на основе метода начисления, не в полной мере отражают результаты деятельности компании.

Во-первых, показатель выручки от продажи продукции в соответствии с методом начисления наряду с оплаченной покупателем продукцией может включать:

- ✓ объем продаж, признанный в соответствии с установленными правилами, но продукция может быть не оплачена по условиям договора на дату составления отчета о прибылях и убытках (об этом свидетельствует дебиторская задолженность покупателей в бухгалтерском балансе);

[1] См., напр.: *Ендовицкий Д.А., Беленова Н.Н.* Комплексный экономический анализ деятельности управленческого персонала. М.: КНОРУС, 2011. С. 149–174.

- ✓ продукцию, реализованную по договору мены (товарообменные операции), что исключает поступление денежных средств за проданную продукцию.

Эти и другие причины обусловливают неравенство выручки от продажи в отчете о прибылях и убытках и суммы денежных средств, поступивших от покупателя за проданную ему продукцию.

Во-вторых, коэффициент текущей ликвидности, широко применяемый в анализе кредитоспособности заемщиков, возрастает в результате признания доходов и расходов по продаже продукции и увеличения прибыли в связи с этим, но не меняется при поступлении денежных средств от покупателя в погашение дебиторской задолженности.

В-третьих, в составе прочих доходов и расходов присутствуют доходы и расходы, не сопровождаемые денежными потоками, но влияющие на формирование чистой прибыли.

? Контрольные вопросы

1. В чем заключается аналитическое значение отчета о прибылях и убытках как основной формы годовой и промежуточной финансовой отчетности?
2. Что понимается под термином «финансовый результат»?
3. Какую дополнительную информацию необходимо использовать для анализа доходов, расходов и финансовых результатов? Назовите источники информации для внешних и внутренних пользователей.
4. Приведите определение понятия и состав доходов от обычных видов деятельности и прочих доходов.
5. Приведите определение понятия и состав расходов от обычных видов деятельности и прочих расходов.
6. Какие методы анализа применяются при изучении отчета о прибылях и убытках?
7. Укажите характеристику аналитических показателей, рассчитываемых на основе отчета о прибылях и убытках.
8. Каким образом учетная политика организации 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?

5 АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Значение и целевая направленность отчета о движении денежных средств

Изучая бухгалтерскую (финансовую) отчетность организации, квалифицированный пользователь информации видит в отчетном бухгалтерском балансе учетную стоимость имущества организации и источники его образования за счет собственного капитала и заемных средств. Оценивая динамику статей баланса, он анализирует изменения в структуре имущества, источниках его финансирования, структуре капитала и делает выводы о ликвидности организации, ее финансовой устойчивости.

Данные отчета о прибылях и убытках позволяют дополнить анализ структурой и динамикой доходов и расходов организации, формирующих прибыль организаций и влияющих на прирост капитала, поскольку между бухгалтерским балансом и отчетом о прибылях и убытках существует взаимная связь (рис. 5.1).

Собственный капитал и заемные средства, привлечение которых сопровождается возникновением обязательств, направляются на формирование активов как ресурсов, необходимых для ведения хозяйственной деятельности. *Потребление ресурсов* — это расходы, осуществляемые с целью получения доходов. *Разница между доходами и расходами* — прибыль, или прирост капитала, позволяющая в свою очередь увеличить активы и снова направить их на извлечение дохода.

Две основные формы бухгалтерской (финансовой) отчетности тем не менее не отражают в полной мере денежный оборот, расчеты в связи с поступлением денежных средств от дебиторов и платежи в погашение кредиторской задолженности. Часть денежного оборота, существенно влияющая на статьи бухгалтерского баланса, не может быть отражена в отчете о прибылях и убытках. Недостающую информацию восполняет отчет о движении денежных средств.

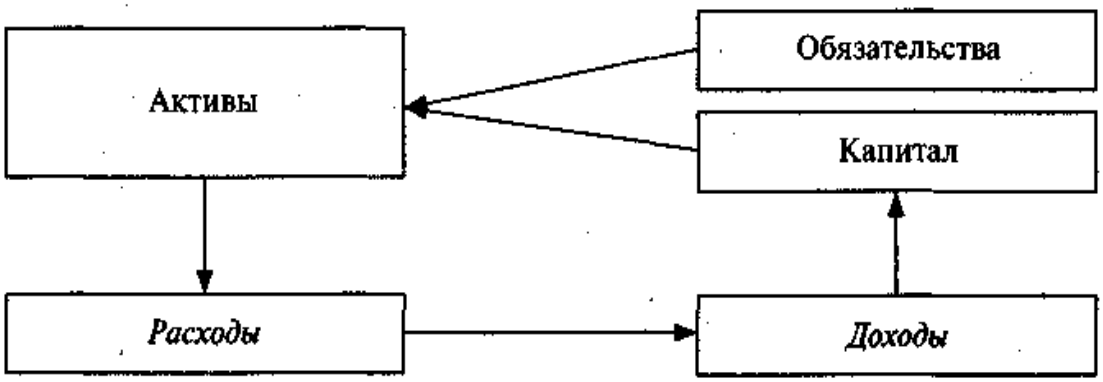


Рис. 5.1. Взаимосвязь бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках

В соответствии с МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств» полезность информации о движении денежных средств для пользователей финансовой отчетности определяется тем, что она помогает им оценивать потребности компании в денежных средствах и ее способность создавать денежные средства и эквиваленты денежных средств. Кроме того, пользователям необходимы сведения о времени и определенности создания денежных потоков.

В случае использования в совокупности с остальными формами финансовой отчетности отчет о движении денежных средств дополняет информацию, которая дает возможность пользователям оценить изменения в чистых активах предприятия, его финансовой структуре (включая ликвидность и платежеспособность), а также его способности воздействовать на величину и сроки потоков денежных средств с целью адаптации к меняющимся обстоятельствам и возможностям.

Когда речь идет о серьезных заимствованиях и эмиссии акций, при обосновании источников финансирования развития бизнеса и отдельных инвестиционных программ стратегические задачи решаются менеджментом организации с помощью анализа денежных потоков. Поэтому информация о движении денежных средств необходима при оценке способности организации генерировать денежные средства и эквиваленты денежных средств. Она позволяет пользователям разрабатывать модели оценки и сравнения приведенной стоимости будущих потоков денежных средств различных предприятий.

Формат отчета о движении денежных средств, который основан на косвенном методе их анализа, позволяющем увязать чистую прибыль с денежными потоками, применяется для анализа стоимости компаний при использовании соответствующих моделей стоимостного управления.

Информация о движении денежных средств также облегчает сопоставимость отчетов об операционных показателях различных ор-

ганизаций, поскольку устраняет последствия применения разных методов учета к аналогичным операциям и событиям.

Исторические данные о движении денежных средств часто используются для приблизительного определения суммы, времени и вероятности будущих потоков денежных средств. Они также полезны при проверке точности предыдущих оценок будущих потоков денежных средств и изучении взаимосвязи между прибыльностью и чистыми потоками денежных средств, а также влияния изменения цен.

В соответствии с МСФО 7 отчет о движении денежных средств является основной формой отчетности и подлежит обязательной публикации в составе годовой отчетности. Кроме того, по решению правительства страны, регулятора рынка ценных бумаг, органа, регулирующего бухгалтерский учет, в соответствии с МСФО 34 «Промежуточная финансовая отчетность» те компании, долговые или долевые ценные бумаги которых обращаются на открытом рынке, представляют его в сокращенном виде, если требуется публикация промежуточной финансовой отчетности.

Промежуточная отчетность о денежных потоках помогает инвесторам, кредиторам и другим заинтересованным лицам выявить возможности организации по генерированию прибыли и потоков денежных средств, а также оценить ее финансовое состояние и ликвидность.

5.2. Определение и классификация денежных потоков. Понятие операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Форматы отчета о движении денежных средств

В международной практике содержание отчетности о денежных потоках регулируется МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств», принятым в 1977 г. и позже пересмотренным. Последняя редакция стандарта вступила в силу для отчетности, охватывающей периоды, начинающиеся 1 января 1994 г., с поправками 2008 г. — для отчетности по годовым периодам, начинающимся 1 июля 2009 г. или позже.

Для понимания содержания отчета необходимо рассмотреть состав денежных средств и эквивалентов денежных средств, определение денежных потоков, а также классификацию денежных потоков в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

В соответствии с МСФО 7:

- *денежные средства* — денежные средства в кассе и депозиты до востребования;
- *потоки денежных средств* — поступления и выплаты денежных средств и эквивалентов денежных средств.

Эквиваленты денежных средств представляют собой краткосрочные высоколиквидные инвестиции, легко обратимые в заранее известные суммы денежных средств и подверженные незначительному риску изменения их стоимости. Иначе говоря, эквиваленты денежных средств не являются инвестициями в буквальном смысле слова, как это обычно понимается при формировании основных средств или инвестировании капитала в деятельность другой организации. Однако приобретение привилегированных акций, имеющих установленную дату их погашения, незадолго до срока их погашения может рассматриваться как формирование денежных эквивалентов.

Эквиваленты денежных средств следует рассматривать как денежные средства, предназначенные для покрытия краткосрочных денежных обязательств. Банковские овердрафты, возмещаемые по требованию, составляют неотъемлемую часть управления денежными средствами компании. В этом случае овердрафты включаются в состав денежных средств и эквивалентов денежных средств. Характерным для таких соглашений с банками является то, что остаток по банковскому счету часто изменяется от положительного к отрицательному.

Поступления и платежи как денежные потоки не включают обороты между статьями денежных средств или эквивалентов денежных средств, так как эти компоненты являются частью управления денежными средствами организации, а не частью ее операционной, инвестиционной или финансовой деятельности. Считается целесообразным излишек денежных средств (временно свободные денежные средства) направлять на приобретение эквивалентов денежных средств, иначе неработающие деньги как неприбыльные активы будут способствовать потере дохода.

Организация, представляющая отчет о движении денежных средств, обязана раскрыть содержание учетной политики в части структуры денежных средств и эквивалентов денежных средств.

Все операции, сопровождающиеся денежными потоками, разграничиваются по трем направлениям — операционная[1], инвестиционная и финансовая деятельность.

Операционная деятельность — основная, ради которой создавалась организация. Но поскольку денежные потоки одной и той же операции (например, погашение обязательств перед банками) могут содержать денежные потоки, относящиеся к разным видам деятельности, а некоторые операции достаточно условно классифицируются (например, различного рода штрафы, социальные выплаты), в первую очередь охарактеризуем движение денежных средств по инвестиционной и финансовой деятельности.

[1] В российской практике используется термин «текущая деятельность».

Денежные потоки по *инвестиционной деятельности* обусловлены приобретением и выбытием долгосрочных активов и других инвестиций, не относящихся к эквивалентам денежных средств.

Примеры входящих денежных потоков по инвестиционной деятельности:

- поступления от продажи выбывших основных средств, нематериальных и других долгосрочных активов в связи с их продажей;
- погашение долгосрочных финансовых вложений (например, долгосрочных облигаций);
- денежные средства от продажи акций и облигаций, ранее приобретенных в порядке инвестирования собственного капитала в долгосрочные финансовые вложения;
- предоставление денежных средств взаймы другим компаниям на срок более года;
- поступления дохода в денежной форме от долгосрочных финансовых вложений (дивиденды по акциям других компаний, проценты по облигациям и долгосрочным займам).

Примеры исходящих денежных потоков по инвестиционной деятельности:

- приобретение основных средств, нематериальных и других долгосрочных активов (выплаты, связанные с капитализированными затратами на разработки и с самостоятельно произведенными основными средствами);
- формирование долгосрочных финансовых вложений (приобретение акций и облигаций других компаний, инвестирование капитала в денежной форме в создание дочерней компании, предоставление долгосрочных займов в денежной форме другим компаниям);
- формирование краткосрочных финансовых вложений, не являющихся денежными эквивалентами.

К денежным потокам по инвестиционной деятельности также относятся денежные выплаты и поступления по фьючерсным контрактам, форвардным контрактам, опционам и договорам своп, за исключением случаев, когда контракты заключены в коммерческих или торговых целях (и относятся к операционной деятельности) или выплаты классифицируются как финансовая деятельность.

Финансовая деятельность — это деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе собственного капитала и заемных средств организации. Возможности достижения стратегических целей и бесперебойное решение задач операционной деятельности зависят от своевременного финансирования, которое можно получить различными способами на финансовом рынке: размещение среди ин-

весторов акций и долгосрочных облигаций, получение банковских кредитов, что увеличит собственный капитал и долгосрочные обязательства компании, изменит структуру ее постоянного капитала. Эти операции по привлечению финансирования впоследствии приведут к оттоку денежных средств.

Примеры входящих денежных потоков по финансовой деятельности:

- денежные поступления от размещения акций;
- денежные поступления от выпуска долговых обязательств, займов, векселей, облигаций, закладных и других кратко- или долгосрочных заимствований.

Примеры исходящих денежных потоков по финансовой деятельности:

- выплата дивидендов по акциям;
- погашение долго- и краткосрочных банковских кредитов (основной суммы);
- платежи в связи с погашением (выкупом) облигаций и других долговых ценных бумаг;
- денежные выплаты арендатора для уменьшения непогашенной задолженности по финансовой аренде.

Значительная часть инвестиционной и финансовой деятельности не оказывает непосредственного воздействия на текущие потоки денежных средств, но при этом влияет на структуру капитала и активов предприятия. Инвестиционные и финансовые операции, не требующие использования денежных средств или эквивалентов денежных средств, исключаются из отчета о движении денежных средств, так как они должны раскрываться в других формах финансовой отчетности таким образом, чтобы обеспечить всю необходимую информацию о такой инвестиционной и финансовой деятельности.

Примеры неденежных операций:

- приобретение активов путем непосредственного принятия соответствующих обязательств или посредством финансовой аренды;
- приобретение предприятия путем выпуска долевых инструментов;
- конвертация долговых обязательств в капитал.

Под *операционной деятельностью* понимается основная, приносящая доход деятельность предприятия и прочая деятельность, отличная от инвестиционной и финансовой.

МСФО 7 рекомендует представлять сведения о движении денежных средств от операционной деятельности, используя:

- ✓ прямой метод, при котором раскрывается информация об основных видах валовых денежных поступлений и выплат, либо

- ✓ косвенный метод, при котором прибыль или убыток корректируется с учетом результатов операций неденежного характера, любых отложенных или начисленных прошлых или будущих денежных поступлений или выплат, возникающих в ходе операционной деятельности, а также статей доходов или расходов, связанных с поступлением или выплатой денежных средств в рамках инвестиционной или финансовой деятельности.

При этом поощряется использование прямого метода представления движения денежных средств от операционной деятельности, так как он обеспечивает информацию, полезную для оценки будущих потоков денежных средств, которая недоступна в случае использования косвенного метода.

При использовании прямого метода информация об основных видах валовых денежных поступлений и валовых денежных выплат может быть получена:

- из учетных записей организации (основной прямой метод);
- путем корректировки продаж, себестоимости продаж (процентных и иных аналогичных доходов) и других статей отчета о совокупной прибыли с учетом изменения в запасах и дебиторской и кредиторской задолженности от операционной деятельности в течение периода, прочих неденежных статей и прочих статей, ведущих к возникновению потоков денежных средств от инвестиционной или финансовой деятельности (производный прямой метод).

Основные входящие и исходящие денежные потоки по операционной деятельности в отчете, составляемом прямым методом, обусловлены:

- ✓ погашением дебиторской задолженности и получением авансов от покупателей;
- ✓ погашением кредиторской задолженности и выдачей авансов поставщикам сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, товаров для перепродажи, производственных услуг, непосредственно необходимых для ведения операционной деятельности, т.е. производства и продажи продукции, товаров, выполнения работ и оказания услуг;
- ✓ внесением платы за арендуемое имущество, используемое в операционной деятельности;
- ✓ выплатами заработной платы работникам и выплатами от имени работников;
- ✓ уплатой налога на прибыль, а также возвратом налога на прибыль (если поступления и выплаты не могут быть непосредственно соотнесены с финансовой или инвестиционной деятельностью);

- ✓ выполнением обязательств по социальному и медицинскому страхованию;
- ✓ поступлениями и выплатами страховой компании по страховым премиям, требованиям, аннуитетам и прочим страховым вознаграждениям.

Денежные потоки операционной деятельности обусловлены движением оборотного капитала, и, как правило, являются результатом операций, формирующих прибыль (убыток) организации от продаж. Наряду с этим могут иметь место хозяйственные операции и факты хозяйственной жизни, порождающие определенные виды прочих доходов и расходов и отражаемые в отчете о прибылях и убытках в соответствии с методом начисления:

- поступления арендной платы (когда аренда не является целью деятельности организации, в ином случае это является поступлениями от операционной деятельности);
- поступления от продажи имущества, относящегося к оборотным активам, — излишков сырья, топлива и т.п., но не готовой продукции;
- штрафы, пени, неустойки, полученные от контрагентов в связи с нарушением условий хозяйственных договоров;
- штрафы, пени, неустойки, уплаченные контрагентам в связи с нарушением условий хозяйственных договоров;
- штрафы, пени в связи с нарушением налогового законодательства;
- платежи по расходам социального характера.

Рассмотрим порядок отражения в отчете *процентов* и *дивидендов*. Поступления и выплаты денежных средств, возникающие в связи с получением и выплатой процентов и дивидендов, должны раскрываться по отдельности. Каждое такое поступление (выплата) классифицируется последовательно из периода в период как движение денежных средств от операционной, инвестиционной или финансовой деятельности.

В соответствии с МСФО 7 общая сумма процентов, выплаченных в течение периода, раскрывается в отчете о движении денежных средств независимо от того, признана ли она как расход в отчете о прибылях и убытках или капитализирована в соответствии с допустимым альтернативным порядком учета, предусмотренным МСФО 23 «Затраты по займам».

Выплаченные дивиденды могут классифицироваться как:

- движение денежных средств от финансовой деятельности, так как они являются затратами на привлечение финансовых ресурсов;
- компонент движения денежных средств от операционной деятельности, чтобы пользователи могли легче оценить способность предприятия выплачивать дивиденды из потоков денежных средств от операционной деятельности.

В отчете о движении денежных средств отражаются основные виды валовых денежных поступлений и валовых денежных выплат по отдельности. В соответствии с МСФО 7 исключение составляют следующие виды денежных потоков, отражаемые на нетто-основе:

- денежные поступления и выплаты от имени клиентов, когда движение денежных средств отражает деятельность клиента, а не деятельность предприятия, т.е.:
  - принятие и выплата вкладов до востребования банка;
  - средства клиентов инвестиционной компании;
  - арендная плата, собираемая от имени владельцев недвижимости и передаваемая им;
- денежные поступления и выплаты по статьям, характеризующимся быстрым оборотом, большими суммами и короткими сроками погашения, а именно авансовые платежи и выплаты, относящиеся:
  - к основным суммам задолженности держателей кредитных карт;
  - приобретению и продаже инвестиций;
  - прочим краткосрочным займам (например, со сроком погашения до трех месяцев).

Таким образом, анализ статей, включаемых в отчет о движении денежных средств, показывает, что в нормальных условиях операционная деятельность генерирует наибольший денежный поток, связанный с продажей продукции, товаров, выполнением работ, оказанием услуг, который направляется на финансирование текущих потребностей операционной деятельности в следующем цикле и покрытие платежей по инвестиционной деятельности. Недостаток финансирования возмещается финансовой деятельностью организации.

Сумма потоков денежных средств от операционной деятельности — ключевой показатель того, в какой мере операции организации обеспечивают поступление денежных средств, достаточных для погашения займов, сохранения операционных возможностей, выплаты дивидендов и осуществления новых инвестиций без обращения к внешним источникам финансирования.

Раскрытие информации о движении денежных средств от инвестиционной деятельности в обособленном разделе позволяет увидеть, какие расходы были произведены с целью приобретения ресурсов, предназначенных для генерирования будущих доходов и потоков денежных средств.

Отдельное раскрытие информации о движении денежных средств от финансовой деятельности помогает прогнозировать будущий отток денежных средств в связи с имевшим место привлечением внешних финансовых ресурсов.

5.3. Содержание отчета о движении денежных средств, представление и анализ информации о денежных потоках в годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности

В российской практике отчет о движении денежных средств как самостоятельная форма бухгалтерской (финансовой) отчетности составляется с 1995 г. Он был введен в состав годовой отчетности в связи с реформированием системы бухгалтерского учета в России и переходом к методу начислений как основополагающему методу бухгалтерского учета. Отчет о движении денежных средств, составляемый на основе кассового метода, был призван восполнить недостаток информации, формируемой показателями бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Отчет о движении денежных средств — не основная форма отчетности, как бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, а приложение к основным формам годовой бухгалтерской отчетности.

Порядок составления и представления отчета о движении денежных средств регламентируется ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» и приказами Минфина России, актуальными на дату составления отчетности.

В российских нормативных документах по бухгалтерскому учету отсутствует требование представлять внешним пользователям отчет о движении денежных средств в составе промежуточной отчетности, но потребность в ежемесячных и (или) квартальных (нарастающим итогом с начала года) отчетах может быть обусловлена управленческими задачами различных категорий пользователей бухгалтерской информации.

Во-первых, промежуточная отчетность за ряд периодов необходима некоторым категориям внешних пользователей, например коммерческим банкам, кредитующим текущие и инвестиционные потребности организаций, для анализа их финансового состояния, способности обслуживать долг и своевременно погашать основную сумму долга, независимо от того, являются ли заемщики эмитентами ценных бумаг, размещающими их на открытом рынке.

Анализ различных отчетов о денежных потоках в сочетании с другими видами отчетности способствует более глубокому пониманию реального положения организации, фактических результатов ее деятельности и будущих перспектив, если основан на ретроспективной основе за достаточно продолжительный период и охватывает более короткие периоды, чем один год.

Во-вторых, отчет о движении денежных средств необходим внутренним пользователям — менеджменту организаций для анализа текущего финансового состояния, выявления кассовых разрывов, син-

хронизации денежных потоков, прогнозирования потребности в денежных средствах и составления бюджета денежных средств, а также для целей оперативного управления денежными потоками, контроля за расходованием денежных средств путем составления краткосрочных прогнозов их поступления и расходования (платежных календарей), планирования потребности в кредите и наличных денежных средствах, крупных единовременных выплат, а также анализа дебиторской и кредиторской задолженности и др.

Отчет о движении денежных средств составляют коммерческие организации (за исключением кредитных[1]), являющиеся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, если обязанность представления отчета установлена нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету либо организация приняла решение представлять его добровольно. Начиная с отчетности за 2011 г. форма отчета о движении денежных средств и состав его статей определяются образцом, содержание которого указано в приказе Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». Также приказом Минфина России от 02.02.2011 № 11н утверждено Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011), определяющее правила составления отчетности о денежных потоках организациями.

Субъекты малого предпринимательства формируют бухгалтерскую отчетность по упрощенной системе и наряду с бухгалтерским балансом и отчетом о прибылях и убытках в составе приложений к основным формам бухгалтерской отчетности приводят только наиболее важную информацию, без знания которой невозможно оценить финансовое положение организации или финансовые результаты ее деятельности. Вместе с тем субъекты малого предпринимательства вправе формировать отчетность в полном составе, т.е. с включением отчета о движении денежных средств.

Методы анализа денежных средств:

- метод группировки (классификация поступлений и платежей в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности);
- балансовый;
- прямой и косвенный;
- анализ динамики абсолютных сумм поступлений и платежей;
- анализ структуры поступлений и платежей и изменений в структуре;
- факторный анализ;
- использование финансовых коэффициентов, характеризующих способность организации генерировать денежные средства, погашать обязательства и финансировать расходы.

[1] Содержание финансовой отчетности кредитных организаций регламентируется Центральным банком РФ.

Для целей составления отчета о движении денежных средств и анализа денежных потоков все поступления и платежи группируются в трех разделах:

- ✓ «Движение денежных средств по текущей деятельности»;
- ✓ «Движение денежных средств по инвестиционной деятельности»;
- ✓ «Движение денежных средств по финансовой деятельности».

Отчет составляется балансовым методом на основе следующего алгоритма:

Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода + Поступило денежных средств за отчетный период – Израсходовано денежных средств за отчетный период = = Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода.

Таким образом, отчет о движении денежных средств отражает:

- моментные показатели — остатки денежных средств и денежных эквивалентов на определенную дату, которые также отражены в бухгалтерском балансе;
- интервальные показатели — денежные потоки, которые характеризуют суммы поступивших и израсходованных денежных средств за этот же период как дебетовые и кредитовые обороты по счетам, предназначенным для бухгалтерского учета денежных средств, что и составляет содержание прямого, т.е. кассового, метода анализа денежных потоков.

Приведем условный пример заполнения отчета о движении денежных средств (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Модель отчета о движении денежных средств (прямой метод), тыс. руб.

Статьи и показатели	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3
Остаток денежных средств на начало периода	90	120
I. Текущая деятельность		
Входящие денежные потоки	2000	1560
Исходящие денежные потоки	1740	1420
Чистое изменение денежных средств и эквивалентов денежных средств по текущей деятельности	260	140

Окончание табл. 5.1

1	2	3
II. Инвестиционная деятельность		
Входящие денежные потоки	0	10
Исходящие денежные потоки	560	380
Чистое изменение денежных средств по инвестиционной деятельности	–560	–370
III. Финансовая деятельность		
Входящие денежные потоки	350	280
Исходящие денежные потоки	100	80
Чистое изменение денежных средств за период по финансовой деятельности	250	200
Итого чистое изменение денежных средств и эквивалентов денежных средств	–50	–30
Остаток денежных средств на конец периода	40	90

Под *денежными средствами* понимаются дебетовые остатки на счетах, предназначенных для учета денежных средств в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (утвержденным приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н), раздел V «Денежные средства» (счета раздела являются активными: по дебету счетов отражается поступление активов, по кредиту — их выбытие):

- 50 «Касса» (субсчета 50-1 «Касса организации», 50-2 «Операционная касса», 50-3 «Денежные документы» и др.). Но денежные документы (находящиеся в кассе организации почтовые марки, марки государственной пошлины, вексельные марки, оплаченные авиабилеты и др.), отражаемые на субсчете 50-3, к денежным средствам не относятся;
- 51 «Расчетные счета»;
- 52 «Валютные счета»;
- 55 «Специальные счета в банках», субсчета 55-1 «Аккредитивы» и 55-2 «Чековые книжки», кроме субсчета 55-3 «Депозитные счета», так как в соответствии с ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» депозитные вклады в кредитных организациях относятся к финансовым вложениям;
- 57 «Переводы в пути».

В составе денежных средств учитываются все средства на счетах и в кассе, вне зависимости от того, может ли ими воспользоваться организация (что недопустимо в случае составления отчетности по МСФО). Отрицательная величина суммы денежных средств невоз-

можна, но она могла бы иметь место при овердрафте, если бы отчетность составлялась по МСФО.

Таким образом, остаток денежных средств на начало периода равен сумме остатков, отраженных на конец предыдущего года на счетах 50 (за исключением суммы на субсчете «Денежные документы»), 51, 52, 55 и 57.

При наличии денежных средств в иностранной валюте их в установленном порядке пересчитывают в рубли по курсу Банка России, а курсовая разница отдельной строкой отражается в отчете о движении денежных средств.

Эквиваленты денежных средств как обособленный объект бухгалтерского учета в российской практике отсутствует, не выделены они и в отчете о движении денежных средств. Но организация может принять решение при заполнении отчета учитывать в итоговой информации, кроме данных о движении непосредственно денежных средств, движение их эквивалентов. К ним можно отнести денежные средства на депозитных счетах в кредитных учреждениях и некоторые виды краткосрочных финансовых вложений, отражаемых на счете 58 «Финансовые вложения» раздела V «Денежные средства».

В соответствии с учетной политикой ОАО «НЛМК» краткосрочные депозиты, размещаемые на срок не более трех месяцев, квалифицируются как денежные эквиваленты и отражаются в отчетности в составе прочих денежных средств.

Счет 58 «Финансовые вложения» предназначен для обобщения информации о наличии и движении инвестиций организации в государственные ценные бумаги, акции, облигации и иные ценные бумаги других организаций, уставные (складочные) капиталы других организаций, а также предоставленные другим организациям займы. К счету 58 «Финансовые вложения» могут быть открыты субсчета: 58-1 «Паи и акции», 58-2 «Долговые ценные бумаги», 58-3 «Предоставленные займы», 58-4 «Вклады по договору простого товарищества» и др. На этом счете отражаются и долго-, и краткосрочные финансовые вложения, что достигается соответствующим построением аналитического учета к каждому синтетическому субсчету.

Построение аналитического учета должно обеспечить возможность получения данных о кратко- и долгосрочных активах для целей составления бухгалтерской отчетности:

- в бухгалтерском балансе в составе внеоборотных активов отражаются долгосрочные финансовые вложения, в составе оборотных — краткосрочные;
- в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках самостоятельный раздел посвящается раскрытию информации о наличии, движении и использовании финансовых вложений с разграничением их на долго- и краткосрочные, но

эквиваленты денежных средств в образце этой формы не выделены. Исходя из определения эквивалентов денежных средств к ним нельзя отнести все виды краткосрочных финансовых вложений. Организация при составлении отчетности должна показать в пояснениях к отчету подходы, используемые для отделения денежных эквивалентов от других финансовых вложений, на основе принятой учетной политики.

Денежные потоки в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности представляются и оцениваются в соответствии с требованиями действующих на дату составления отчета Положений по бухгалтерскому учету. При этом к денежным потокам не относятся внутренние обороты между счетами по учету денежных средств.

Форма отчета о движении денежных средств по итогам за 2011 г. включает следующие самостоятельные статьи денежных потоков.

I. Текущая деятельность:

- входящие денежные потоки:
  - — от продажи продукции, товаров, работ и услуг;
  - — арендные платежи, лицензионные платежи, гонорары, комиссионные платежи и пр.;
  - — прочие поступления;
- исходящие денежные потоки:
  - — на оплату товаров, работ, услуг;
  - — на оплату труда;
  - — на выплату процентов по долговым обязательствам;
  - — на расчеты по налогам и сборам;
  - — на прочие выплаты, перечисления.

II. Инвестиционная деятельность:

- входящие денежные потоки:
  - — от продажи объектов основных средств и иного имущества;
  - — дивиденды, проценты по финансовым вложениям;
  - — прочие поступления;
- исходящие денежные потоки:
  - — на приобретение объектов основных средств (включая доходные вложения в материальные ценности) и нематериальных активов;
  - — на финансовые вложения;
  - — на прочие выплаты, перечисления.

III. Финансовая деятельность:

- входящие денежные потоки:
  - — кредиты и займы;
  - — бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование;
  - — вклады участников;
  - — другие поступления;

- исходящие денежные потоки:
  - — погашение кредитов и займов;
  - — выплата дивидендов;
  - — прочие выплаты, перечисления.

Состав, динамика и структура входящих и исходящих денежных потоков по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности объясняют причины изменения остатка денежных средств на конец периода:

Остаток денежных средств на конец периода – Остаток денежных средств на начало периода = Поступило денежных средств за период – Израсходовано денежных средств за период.

Таким способом по каждому разделу и в целом по обороту определяется результат движения денежных средств — их чистое изменение.

В условном примере (см. табл. 5.1) за отчетный период остаток денежных средств снизился на 50 тыс. руб., т.е. чистое изменение остатка денежных средств за период составило –50 тыс. руб. (40 – 90 = –50). На это повлияли входящие и исходящие денежные потоки текущей, инвестиционной и финансовой деятельности (260 – 560 + 250 или 90 + 2000 + 0 + 350 – 1740 – 560 – 100).

Факторный анализ заключается в определении влияния поступлений и платежей на результативные показатели — чистое изменение:

- денежных средств по текущей деятельности;
- денежных средств по инвестиционной деятельности;
- денежных средств по финансовой деятельности;
- остатка денежных средств за анализируемый период.

Разделение всей деятельности предприятия на три составляющие обусловлено тем, что положительный совокупный чистый денежный поток может быть получен за счет компенсации отрицательного денежного потока от текущей деятельности притоком средств от продажи активов (инвестиционная деятельность) или привлечением кредитов банка (финансовая деятельность). В этом случае величина совокупного потока скрывает истинное финансовое состояние организации и ее платежеспособность.

Именно поэтому важнейшей целью анализа отчета является оценка достаточности операционного денежного потока (поступлений по текущей деятельности) для покрытия текущих расходов, обслуживания долга, погашения кредитов и займов. Стабильность операционного потока в динамике за ряд периодов свидетельствует об устойчивом финансовом положении организации и эффективном менеджменте. Недостаток денежных средств, генерируемых текущей деятельностью,

свидетельствует о неоптимальной структуре активов и серьезных финансовых затруднениях, могущих привести к банкротству.

Анализируя отчет о движении денежных средств, кроме того, необходимо получить ответы на следующие вопросы.

- ✓ Создаются ли финансовые резервы в виде эквивалентов денежных средств на случай снижения ликвидности?
- ✓ Какая сумма денежных средств, полученных от текущей деятельности, направляется на инвестиционные цели?
- ✓ В какой мере за счет заемных средств финансируются инвестиции?
- ✓ Как влияет на изменение остатка денежных средств выплата дивидендов?

Рассмотрим содержание отчета о движении денежных средств и методов анализа денежных потоков ОАО «НЛМК» за 2009 г. (табл. 5.2, 5.3).

Состав и структура денежных средств свидетельствуют о том, что большая доля их остатков вложена в денежные эквиваленты, способные приносить доход. За 2009 г. остаток денежных средств снизился на 25 989 186 тыс. руб.

Для целей анализа на основе данных отчета о движении денежных средств в табл. 5.3:

- ✓ свернуты обороты по продаже (покупке) валюты;
- ✓ займы, предоставленные другим организациям, и займы, погашенные другими организациями, отражены в денежных потоках инвестиционной деятельности;
- ✓ статья «Бюджетные ассигнования и целевое финансирование» из денежных потоков текущей деятельности перенесена в потоки финансовой деятельности.

В 2008 г. чистое изменение денежных средств и их эквивалентов составило 47 016 382 тыс. руб. На увеличение остатка денежных средств повлияло превышение входящих денежных потоков по сравнению с исходящими:

- по текущей деятельности (входящие денежные потоки по текущей деятельности были преобладающими в общей сумме поступлений и составили 71,2%);
- по инвестиционной деятельности (входящие денежные потоки по инвестиционной деятельности составили 28,8% общей сумы поступлений).

Чистое изменение денежных средств по текущей и инвестиционной деятельности в размере 62 475 550 тыс. руб. (29 149 766 + 33 325 660) позволило покрыть потребности финансовой деятельности и увеличить остаток денежных средств на конец года.

Таблица 5.3

Структура и динамика денежных потоков ОАО «НЛМК»

Показатель	2008 г.			2009 г.				
	тыс. руб.	% к общей сумме поступлений	% к общей сумме расходов	тыс. руб.	% к общей сумме поступлений	% к общей сумме расходов	Изменение к 2008 г.	
							тыс. руб.	%
Всего поступило	344 288 252	100,0	x	220 268 479	100,0	x	–124 019 773	–36,0
Всего израсходовано	297 271 994	86,3	100	247 645 126	112,4	100,0%	–49 626 868	–16,7
Текущая деятельность								
Входящие денежные потоки	245 128 353	71,2	x	158 593 945	72,0	x	–86 534 408	–35,3
Исходящие денежные потоки	215 978 587	62,7	72,7	136 928 031	62,2	55,3	–79 050 556	–36,6
Чистое изменение денежных средств	29 149 766	x	x	21 665 914	x	x	–7 483 852	–25,7
Инвестиционная деятельность								
Входящие денежные потоки	99 159 899	28,8	x	63 054 961	28,4	x	–36 104 948	–36,4
Исходящие денежные потоки	65 834 239	19,1	22,1	80 676 909	36,4	32,6	14 842 670	22,5
Чистое изменение денежных средств	33 325 660	x	x	–17 621 958	x	x	–50 947 618	–152,9
Финансовая деятельность								
Входящие денежные потоки	0	0	x	6848	0,003	x	6848	x
Исходящие денежные потоки	15 459 168	4,5	5,2	30 040 186	13,6	12,1	14 581 018	94,3
Чистое изменение денежных средств	–15 459 168	x	x	–30 033 338	x	x	–14 574 170	94,3
Чистое изменение денежных средств и их эквивалентов, всего	47 016 382	x	x	–25 989 186	x	x	–73 005 905	–155,3

Таблица 5.2

Состав и структура денежных средств ОАО «НЛМК»

Элементы денежных средств	На 31.12.2008		На 31.12.2009		Изменение, тыс. руб.
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Касса	1291	0,002	1102	0,004	–189
Расчетные счета	339 678	0,600	796 686	2,700	457 008
Валютные счета	267 470	0,500	2 656 697	9,100	2 389 227
Депозиты до трех месяцев, всего	54 619 413	98,900	25 738 856	88,000	–28 880 557
Из них: в долларах США	45 823 141	83,000	20 566 056	70,300	–25 257 085
в евро	617 472	1,100	–	–	–617 472
Аккредитивы	588	0,001	48 540	0,200	47 952
Прочие денежные средства	5913	0,010	3286	0,010	–2627
Итого	55 234 353	100,000	29 245 167	100,000	–25 989 186

В 2009 г. ситуация изменилась: за год всего было израсходовано денежных средств больше, чем поступило. Отток денежных средств по инвестиционной и финансовой деятельности не удалось перекрыть положительным чистым изменением денежных средств по текущей деятельности. В результате чистое изменение денежных средств всего за период было отрицательным и составило –25 989 186 тыс. руб., что отражает сложности периода финансового кризиса. Из данных табл. 5.3 видно, что поступления от текущей деятельности снизились с 245 128 353 тыс. до 158 593 945 тыс. руб., или на 35,3%.

Отметим, что в обычных условиях отрицательная величина чистого изменения денежных средств по инвестиционной деятельности считается нормальным явлением, так как маловероятно, чтобы выручка от продажи основных средств и даже продажа долгосрочных финансовых активов позволяли покрыть крупные инвестиционные затраты в связи с расширением деятельности, приобретением нового оборудования, возведением дорогостоящих объектов основных средств. Главное, чтобы эти инвестиции в последующем способствовали созданию устойчивого операционного денежного потока, обусловленного продажей продукции покупателю и ее своевременной оплатой.

Учитывая последствия финансового кризиса и снижение цен на продукцию ОАО «НЛМК» при сохранении достаточно высоких объемов деловой активности, было бы преждевременно дать негативную оценку динамике показателей денежных потоков. Достаточно убедиться в том, что структура платежей не свидетельствует о существенном ухудшении имущественного и финансового состояния организации, когда чистый денежный поток по текущей деятельности становится отрицательным, имеет место интенсивная продажа внеоборотных активов, финансирование текущей деятельности осуществляется за счет все большего заимствования. В этих целях необходимо проанализировать состав и структуру денежных потоков по каждому виду деятельности.

Из данных табл. 5.3 видно, что в 2008 г. в общей сумме исходящих денежных потоков подавляющая доля приходится на текущую деятельность — 72,7%, на инвестиционную и финансовую деятельность — 22,1 и 5,2% соответственно. Структура исходящих денежных потоков в 2009 г. изменилась: снизились сумма (на 36,6%) и доля (с 72,7 до 55,3%) финансирования расходов текущей деятельности. Существенно увеличились доли исходящих денежных потоков по инвестиционной (до 32,6%) и финансовой (до 12,1%) деятельности.

Отток денежных средств по финансовой деятельности ОАО «НЛМК» в 2008–2009 гг. связан с погашением займов, кредитов, обязательств по финансовой аренде, а сумма этих отчислений обусловлена величиной долго- и краткосрочных обязательств, показанных в бухгалтерском балансе и подлежащих погашению в анализируемом

периоде, что обычно характерно для деятельности любой организации. При этом обязательства ОАО «НЛМК» выполнены.

По данным годового отчета, в 2009 г. общая сумма полученных кредитов составила 5 000 000 тыс. руб. (в 2008 г. — 50 087 115 тыс. руб.); общая сумма погашенных кредитов и процентов по ним — 10 930 181 тыс. руб. (в 2008 г. — 16 132 870 тыс. руб.); общая сумма полученных займов — 6 797 327 тыс. руб. (в 2008 г. — 460 000 тыс. руб.); общая сумма погашенных займов и процентов — 20 753 280 тыс. руб. (в 2008 г. — 917 144 тыс. руб.).

Анализируя бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и дополнительную информацию к годовому отчету, необходимо выяснить, насколько было обоснованным привлечение заемных средств и эффективным их использование. При анализе денежных потоков текущей деятельности следует обратить внимание на их величину и структуру за несколько периодов.

Несмотря на изменения в структуре денежных потоков (табл. 5.4), видно, что основные поступления (в 2008 г. — 94,9%; в 2009 г. — 90,6%) — это поступления от покупателей и заказчиков. Отток денежных средств связан с приобретением оборотных активов (63,2 и 70,3%) и (в остальной части) погашением краткосрочных обязательств по оплате труда, налоговым платежам, выплате процентов и дивидендов, что позволяет поддерживать текущую деятельность, несмотря на резкое снижение рентабельности. Вместе с тем чистые денежные средства снизились на 7 483 780 тыс. руб., или на 25%.

Выручка от продажи основных средств и иных внеоборотных активов составляет очень небольшую долю в общей сумме поступлений по инвестиционной деятельности — менее 1% (табл. 5.5).

Основная часть поступлений по инвестиционной деятельности связана с финансовыми вложениями — выручкой от продажи ценных бумаг, получением дивидендов и процентов, поступлениями от погашения займов, предоставленным другим организациям. Существенная часть денежных средств (от общей суммы оттока денежных средств по инвестиционной деятельности) была направлена на формирование объектов основных средств и финансовых вложений (соответственно 47,9 и 51% в 2008 г.; 29,6 и 61,8% в 2009 г.).

Таким образом, состав и структура денежных потоков обусловлены характером деятельности ОАО «НЛМК», а их изменения — общими для всей экономики тенденциями периода.

Достоинства прямого метода:

- возможность показать основные источники притока и направления оттока денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности;
- наглядность представления информации о достаточности средств для платежей по различным видам обязательств;

Таблица 5.5

Состав и структура денежных потоков инвестиционной деятельности ОАО «НЛМК»

Показатель	2008 г.		2009 г.		Изменение 2009 г. к 2008 г.	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	%
Приток денежных средств, всего	99 159 899	100,0	63 054 951	100,0	–36 104 948	–36,4
В том числе: выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов	7292	0,01	84 106	0,1	76 814	1053,4
выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений	7 197 489	7,26	103 549	0,2	–7 093 940	–98,6
полученные дивиденды	29 559 395	29,81	28 778 874	45,6	–780 521	–2,6
полученные проценты	1 334 153	1,35	1 605 172	2,5	271 019	20,3
поступления от погашения займов, предоставленным другим организациям	59 575 441	60,08	32 458 036	51,5	–27 117 405	–45,5
прочие поступления	1 486 129	1,50	25 214	0,04	–1 460 915	–98,3
Отток денежных средств, всего	–65 834 239	100,0	–80 676 909	100,0	–14 842 670	22,5
В том числе: на приобретение основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	–31 538 678	47,9	–23 840 040	29,6	7 698 638	–24,4
на приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений	–19 650 193	29,8	–2 708 998	3,4	16 941 195	–86,2
займы, предоставленные другим организациям	–13 974 297	21,2	–46 969 449	58,2	–32 995 152	236,1
прочие перечисления	–671 071	1,0	–7 158 422	8,9	–6 487 351	966,7
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	33 325 660	x	–17 621 958	x	–50 947 618	x

Таблица 5.4

Состав и структура денежных потоков текущей деятельности ОАО «НЛМК»

Показатель	2008 г.		2009 г.		Изменение 2009 г. к 2008 г.	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	%
Приток денежных средств, всего	245 128 353	100,0	158 594 141	100,0	–86 534 212	–35,3
В том числе: средства, полученные от покупателей, заказчиков	232 565 925	94,9	143 736 857	90,6	–88 829 068	–38,2
прочие поступления	12 562 428	5,1	14 857 284	9,4	2 294 856	18,3
Отток денежных средств, всего	–215 978 463	100,0	–136 928 031	100,0	79 050 432	–36,6
В том числе: на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	–136 547 408	63,2	–96 234 164	70,3	40 313 244	–29,5
на оплату труда	–9 405 346	4,4	–8 557 246	6,2	848 100	–9,0
на выплату дивидендов, процентов	–23 727 107	11,0	–1 921 179	1,4	21 805 928	–91,9
на расчеты по налогам и сборам	–20 703 276	9,6	–6 808 880	5,0	13 894 396	–67,1
на продажу (покупку) иностранной валюты	–12 564 228	5,8	–15 027 910	11,0	–2 463 682	19,6
прочие перечисления	–13 031 098	6,0	–8 378 652	6,1	4 652 446	–35,7
Чистые денежные средства от текущей деятельности	29 149 890	x	21 666 110	x	–7 483 780	x

- возможность сравнения между показателями выручки в отчете о прибылях и убытках и поступлениями от покупателей в отчете о движении денежных средств.

Во внутреннем анализе такой отчет о движении денежных средств может стать удобным инструментом планирования и контроля денежных потоков при соответствующей его детализации по отдельным статьям (полученные и выданные авансы, налоговые платежи и др.), составлении бюджета денежных средств. Этот формат отчета привязан непосредственно к форме платежного календаря, составляемого на короткие промежутки времени для сопоставления денежных поступлений и платежей и выявления кассовых разрывов. При недостаточности денежных средств принимаются управленческие решения по пересмотру очередности платежей, привлечению кредита и др.

Отчет о движении денежных средств, составленный прямым методом, более понятен и лучше воспринимается руководителями и акционерами, не являющимися профессиональными финансистами.

5.4. Косвенный метод анализа денежных потоков

При составлении и анализе отчета о движении денежных средств косвенный метод применяется только для операционной деятельности; в остальной части формат отчета соответствует прямому (кассовому) методу. Действующие правила не предусматривают составление отчета на основе косвенного метода российскими организациями, но его можно использовать для целей внутреннего анализа, принимая во внимание рекомендации МСФО 7.

Преимущества косвенного метода по сравнению с прямым заключаются в том, что он увязывает величину чистой прибыли (убытка) от операционной деятельности с изменением остатка денежных средств и позволяет увидеть влияние изменений в оборотном капитале на изменение остатка денежных средств.

В основе расчета, выполняемого косвенным методом, — сумма чистой прибыли от операционной деятельности и амортизационных отчислений, которая корректируется на изменение кредиторской и дебиторской задолженности и производственных запасов.

Покажем на условном примере суть косвенного метода, рассматривая влияние хозяйственных операций на бухгалтерский баланс (для упрощения примера во внимание принимается только налог на прибыль).

Предположим, что за отчетный период в бухгалтерском учете предприятия отражены следующие операции.

1. Дебиторами погашена задолженность за продукцию, проданную им в предыдущем периоде, — 2000 тыс. руб. Следовательно, дебиторская задолженность уменьшилась, и одновременно увеличился остаток денежных средств на указанную сумму.

2. Погашена кредиторская задолженность перед поставщиками сырья, материалов, товаров и т.п., что относится к элементам оборотных активов, — 1060 тыс. руб. Это привело к снижению кредиторской задолженности и уменьшению остатка денежных средств на 1060 тыс. руб.

3. Выплачена заработная плата персоналу предприятия — 590 тыс. руб. Это одновременно уменьшило остаток денежных средств и снизило задолженность перед персоналом по оплате труда, ранее признанную в учете как обязательство.

4. В бюджет перечислена сумма налога на прибыль — 90 тыс. руб. В результате снизились остаток денежных средств и ранее признанная задолженность перед бюджетом.

5. Оприходовано сырье, полученное от поставщика на условиях отсрочки платежа, — 1400 тыс. руб. Приобретение имущества сопровождается увеличением кредиторской задолженности.

6. Списаны сырье и материалы в производство для изготовления продукции — 1200 тыс. руб. Эта операция отражает движение оборотных активов: уменьшились запасы сырья и материалов на складе и одновременно формируются затраты на производство продукции.

7. Начислена амортизация основных средств — 390 тыс. руб. Это означает утрату части стоимости основного капитала (начисление износа) и формирование затрат на производство продукции.

8. Начислена заработная плата персоналу — 640 тыс. руб., формируются затраты на производство продукции и возникает задолженность перед персоналом по оплате труда.

9. Из производства выпущена готовая продукция — 1110 тыс. руб. Это означает уменьшение производственных запасов в незавершенном производстве и их увеличение в виде готовой продукции, которая оценивается по производственной себестоимости.

10. Готовая продукция отгружена со склада и продана покупателю с отсрочкой платежа. Производственная себестоимость проданной продукции — 1350 тыс. руб.; ее стоимость в отпускных ценах — 1900 тыс. руб. Финансовый результат по этой операции — прибыль от продажи составляет 550 тыс. руб. (1900 – 1350).

11. Начислен налог на прибыль в сумме 110 тыс. руб., что позволяет определить чистую прибыль (550 – 110) и признать задолженность перед бюджетом по уплате налога — 100 тыс. руб.

Обобщим информацию о влиянии хозяйственных операций на бухгалтерский баланс в табл. 5.6.

Таблица 5.6

Влияние хозяйственных операций на бухгалтерский баланс

Актив			Пассив		
Статья баланса	Изменение оборотов по счетам	Изменение сальдо по счетам	Статья баланса	Изменение оборотов по счетам	Изменение сальдо по счетам
Внеоборотные активы: основные средства	7) −390	−390	Капитал и резервы: прирост капитала за счет чистой прибыли	10) +1900; 10) −1350; 11) −105	445
Оборотные активы: материалы	5) +1400; 6) −1200	200	Кредиторская задолженность:		405
незавершенное производство	6) +1200; 7) +390; 8) +640; 9) −1110	1120			
готовая продукция	9) +1110; 10) −1350	−240			
дебиторская задолженность	1) −2000; 10) +1900	−100	В том числе: поставщики	2) −1060; 5) +1400	340
			бюджет	4) −90; 11) +105	15
денежные средства	1) +2000; 2) −1060; 3) −590; 4) −90	260	персонал	3) −590; 8) + 640	50
Итого		850	**Итого**		850

Примечание. По каждой операции показаны ее номер в перечне операций и сумма.

В табл. 5.6 показаны:

- ✓ основные средства по первоначальной стоимости, из которой вычитается начисленная за период амортизация;
- ✓ знаками «плюс» и «минус» — влияние операций на статьи бухгалтерского баланса, связанные с операционной деятельностью (оборотные активы и источники их формирования).

Операции, сопровождающиеся денежными потоками, сформировали отчет о движении денежных средств по текущей деятельности прямым (кассовым) методом (см. табл. 5.1). Остаток денежных средств за период увеличился на 260 тыс. руб.

Рассмотрим, как влияют на изменение остатка чистая прибыль и изменение оборотного капитала.

Исходя из равенства итогов по активу и пассиву баланса, составим аддитивную модель, в которой изменение остатка денежных средств за период является результативным показателем, а прирост капитала за счет чистой прибыли, изменения оборотных активов и кредиторской задолженности, а также неденежные статьи (в нашем примере — амортизация) являются факторными показателями:

$$\Delta ДС = ЧП(-У) + А + \Delta КЗ - \Delta ДЗ - \Delta ПЗ,$$

где ΔДС — изменение остатка денежных средств за период;
ЧП — чистая прибыль отчетного периода;
У — убыток отчетного периода;
А — амортизация основных средств, начисленная в отчетном периоде;
ΔКЗ — изменение кредиторской задолженности перед поставщиками, бюджетом по налогам, персоналом по оплате труда за отчетный период;
ΔДЗ — изменение дебиторской задолженности за отчетный период;
ΔПЗ — изменение производственных запасов за отчетный период.

На основе этой модели составим модель отчета о движении денежных средств (табл. 5.7).

Таблица 5.7

Модель отчета о движении денежных средств по текущей деятельности (косвенный метод)

Наименование статьи	Сумма, тыс. руб.
1	2
Чистая прибыль (+), непокрытый убыток (–)	445
Амортизация	390
Изменение кредиторской задолженности: увеличение (+)	405
уменьшение (–)	–
Изменение дебиторской задолженности: увеличение (–)	–
уменьшение (+)	100

Окончание табл. 5.7

1	2
Изменение производственных запасов: увеличение (–)	–1080
уменьшение (+)	–
Итого изменение денежных средств по операционной деятельности	260

Величины результативного показателя, характеризующего чистое изменение денежных средств по операционной деятельности, рассчитанные прямым и косвенным методом совпадают.

Суть этих и других возможных корректировок сводится к тому, чтобы превратить чистую прибыль как итоговый показатель в чистый денежный поток от операционной деятельности:

- поскольку на чистую прибыль влияют прочие доходы и расходы, из чистой прибыли необходимо вычесть прочие доходы и прибавить прочие расходы для получения чистой прибыли от текущей деятельности;
- необходимо учесть влияние таких неденежных статей, как амортизация, оценочные резервы, отложенные налоги, нереализованные положительные и отрицательные курсовые разницы;
- увеличение кредиторской задолженности за период прибавляется, уменьшение — вычитается. Ее увеличение свидетельствует о том, что сумма «чужих» денег в обороте возросла в связи с отсрочкой платежа поставщику, а снижение — об оттоке денежных средств в связи с погашением кредиторской задолженности;
- увеличение дебиторской задолженности вычитается, уменьшение — прибавляется. Ее увеличение означает, что денежные средства организации отвлечены из оборота до погашения задолженности покупателями, а снижение приводит к увеличению денежных средств организации;
- изменение статей производственных запасов корректируется, как и изменение дебиторской задолженности. Движение запасов связано с движением денежных средств косвенно — через оборачиваемость оборотного капитала, вложенного в текущую деятельность. Снижение запасов сырья и материалов означает их списание в производство; уменьшение остатков незавершенного производства свидетельствует о выпуске готовой продукции, которая может быть отгружена покупателю; уменьшение готовой продукции на складе происходит в результате ее отгрузки покупателю и образованию дебиторской задолженности, погашение которой приведет к притоку денежных средств. Увеличение запасов по каждой статье свидетельствует о снижении

скорости оборота запасов, что приводит к «замораживанию» денежных средств, а также о снижении интенсивности их притока в оборот организации.

Таким образом, косвенный метод анализа денежных потоков не позволяет видеть поступления и платежи по операционной деятельности, но увязывает остаток денежных средств с операционной прибылью и изменениями в оборотном капитале. Косвенный метод в меньшей степени ориентирован на анализ платежеспособности, но в большей степени интересен инвестору и руководителю, принимающему стратегические управленческие решения. Прогноз денежных потоков по текущей деятельности легче выполнить на основе косвенного метода, располагая расчетами к стратегическому плану о динамике продаж и прибыли.

Построение и анализ различных отчетов о денежных потоках в сочетании с другими видами отчетности обеспечивает более глубокое понимание реального положения компании, фактических результатов ее деятельности и будущих перспектив.

5.5. Анализ показателей и финансовых коэффициентов, рассчитываемых на основе денежных потоков

Собственно аналитические показатели отчета о движении средств, не определяемые на счетах бухгалтерского учета и специально рассчитываемые при составления отчета, характеризуют разницу между оборотами по поступлению и расходованию денежных средств как их чистое изменение по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Важнейшим из них является чистое изменение денежных средств по текущей деятельности, или *чистый операционный денежный поток* (cash flow from operation — *CFfO*), по величине и динамике которого судят об успешности деятельности организации и ее привлекательности для инвесторов.

Свободный денежный поток (free cash flow — *FCF*) в отчете о движении денежных средств не рассчитывается и не имеет строгого способа расчета. Общий алгоритм определения *FCF*:

$$FCF = CFfO - \text{Инвестиции}.$$

Под инвестициями здесь понимают:

- ✓ производственные (но не финансовые) инвестиции, необходимые для развития бизнеса без учета возможных поступлений от продажи выбывающих основных средств;
- ✓ те инвестиции, которые организация считает целесообразным осуществить.

На основе косвенного метода свободный денежный поток определяется как сумма прибыли от основной деятельности после уплаты налогов и амортизации за минусом инвестиций.

При анализе отчетности *FCF* следует рассматривать как аналитический показатель, характеризующий способность организации генерировать денежный поток в результате эффективной деятельности.

В практической деятельности *FCF* используется в качестве одного из ключевых показателей эффективности, как и *CfJO*.

Для принятия решений в финансовом менеджменте *FCF* рассматривается как *свободный денежный поток, поступающий в распоряжение организации* (free cash flow to the firm — *FCFF*), определяемый как посленалоговый денежный поток от операционной деятельности за минусом чистых инвестиций в основной и оборотный капитал, доступный кредиторам и собственникам:

$$FCFF = FCFE + FCFD,$$

где *FCFD* — денежный поток кредиторам;
FCFE — денежный поток собственникам.

В анализе денежных потоков и финансового состояния организации можно также применять финансовые коэффициенты, определяемые с помощью показателей денежных потоков.

Для оценки денежного наполнения выручки в отчете о прибылях и убытках можно рекомендовать показатель K_1, рассчитываемый как соотношение операционного денежного потока и выручки от реализации продукции:

K_1 = Поступления от текущей деятельности : Выручка от продажи продукции.

Поступления от текущей деятельности в зависимости от целей анализа и доступности информации могут приниматься в виде:

- ✓ общей суммы поступлений по операционной деятельности;
- ✓ поступлений денежных средств от покупателей и заказчиков, включая полученные авансы, но без прочих поступлений;
- ✓ поступлений денежных средств от покупателей и заказчиков в погашение дебиторской задолженности, т.е. без полученных авансов и прочих поступлений.

При использовании прямого метода исходя из назначения рассматриваемых показателей важно правильно классифицировать денежные потоки независимо от того, как составлен отчет.

Как уже отмечалось, МСФО 7 допускает два варианта раскрытия информации о дивидендах:

1) выплаченные дивиденды могут классифицироваться как движение денежных средств от финансовой деятельности, так как они являются затратами на привлечение финансовых ресурсов;

2) выплаченные дивиденды могут классифицироваться как компонент движения денежных средств от операционной деятельности с тем, чтобы пользователям было легче оценить способность организации выплачивать дивиденды из потоков денежных средств от операционной деятельности.

В российской практике выплачиваемые дивиденды относятся к потокам текущей деятельности и, что снижает полезность отчета, объединяются в одну статью с процентами, уплачиваемыми кредиторам. В практике США дивиденды — денежный поток, относящийся к финансовой деятельности, что представляется более обоснованным способом раскрытия информации, так как дивиденды — это не операционные расходы, а уменьшение капитала организации.

И в том, и в другом случае чистое изменение денежных средств по текущей деятельности как показатель имеет определенную аналитическую нагрузку, но в зависимости от целей анализа следует выбрать тот способ расчета, который позволяет ответить на поставленные вопросы.

Так, например, свободный денежный поток (*FCF*) рассчитывается исходя из допущения, что в состав операционных денежных потоков дивиденды не включены.

Для оценки качества прибыли целесообразно использовать следующие показатели:

$$K_2 = \text{Чистый операционный денежный поток} : \text{Прибыль от продажи},$$

где чистый операционный поток представляет собой разницу между поступлениями и платежами по текущей деятельности, но в состав последних также не включаются дивиденды;

$$K_3 = \text{Чистый операционный денежный поток} : \text{Прибыль после налогообложения},$$

где чистый операционный поток рассчитывается так же, как для показателя K_2.

Коэффициент K_3 отвечает на вопрос о том, какая часть прибыли после налогообложения имеет денежное наполнение, поскольку в буквальном смысле использовать чистую прибыль на выплату дивидендов и покрытие денежных затрат на инвестиции невозможно (она определяет лишь границы возможности выплаты дивидендов и реинвестирования).

Для оценки способности обслуживания долга, т.е. выплаты процентов кредиторам, используется коэффициент покрытия расходов по обслуживанию долга:

$$K_4 = (\text{Чистый операционный денежный поток} + \text{Расходы по обслуживанию долг}) : \text{Расходы по обслуживанию долга}.$$

Суммы процентов всегда признаются в качестве оттока денежных средств по текущей деятельности, поэтому их следует прибавить к чистому операционному денежному потоку (дивиденды в этом случае также исключаются из расчета). Показатель K_4 в динамике характеризует способность организации устойчиво обслуживать обязательства.

Детальное структурирование денежных потоков, определение *CFfO* и *FCF*, моделирование различных соотношений абсолютных показателей по данным отчета о движении денежных средств направлены на определение той суммы денежных средств, которая может быть без ущерба для основной деятельности направлена на погашение различных видов обязательств и выплату доходов собственникам.

? Контрольные вопросы

1. Чем обусловлена важность представления информации о денежных потоках в финансовой отчетности?
2. Что понимается под денежными средствами и эквивалентами денежных средств?
3. С какой целью в отчете о движении денежных средств приводится информация о величине влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю?
4. Почему принято классифицировать денежные потоки в разрезе текущей (основной, операционной), инвестиционной и финансовой деятельности организации? Можно ли утверждать, что эта классификация исчерпывает все виды денежных потоков?
5. Охарактеризуйте принципиальные отличия двух форматов отчета о движении денежных средств и их аналитические возможности.
6. Назовите абсолютные аналитические показатели, рассчитываемые при составлении отчета о движении денежных средств. Как они определяются? При каких условиях эти показатели принимают положительное и отрицательное значение? Что это означает для финансового положения организации, ее платежеспособности и кредитоспособности?
7. Какие финансовые коэффициенты можно рассчитать на основе показателей отчета о движении денежных средств?
8. Существует ли связь между динамикой показателей ликвидности, оборачиваемости и рентабельности и динамикой показателей отчета о движении денежных средств?
9. Каким образом можно использовать результаты анализа отчета о движении денежных средств при прогнозировании денежных потоков?

6 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ

6.1. Использование финансовых коэффициентов в анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Возможности и недостатки метода

Расчет финансовых коэффициентов — один из наиболее известных и часто используемых приемов анализа финансовой отчетности. Он 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.

Разделение финансовых коэффициентов на группы дает возможность представить информацию отчетности в наиболее удобном для понимания виде. Тот факт, что финансовые коэффициенты являются относительными показателями, позволяет проводить оценку динамики, а также заниматься отраслевыми сравнениями.

Финансовые коэффициенты широко применяются:

- ✓ при анализе динамики показателей, характеризующих финансовое состояние организации;
- ✓ оценке тенденций поведения показателей в процессе прогнозных расчетов;
- ✓ отраслевых сравнениях.

Успешность применения расчета финансовых коэффициентов во многом определяется не столько владением техникой расчетов, сколько способностью понимать используемую информацию и умением аналитически интерпретировать полученные результаты расчетов. В противном случае данный инструмент будет носить скорее арифметический, чем экономический характер.

Используя результаты расчетов финансовых коэффициентов, аналитик должен соотнести полученное значение показателя с опреде-

ленной экономической причиной (причинами). Это позволяет расширить горизонты представления о финансовом состоянии анализируемой организации и ее финансовой устойчивости.

Применение финансовых коэффициентов требует понимания следующих аспектов.

Надежность показателей финансовой отчетности. От того, насколько надежна информация, отраженная в отчетности, напрямую зависят результаты анализа. Так, наличие в составе дебиторской задолженности так называемых сомнительных долгов при отсутствии информации об этом завышает величину оборотных и чистых активов и, 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, 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 НЗП, 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 НЗП и готовой продукции, может быть различной);
- дебиторской задолженности (оценка реальной для взыскания задолженности покупателей достаточно субъективна);
- размеров оценочных обязательств (реальная сумма обязательств не может быть точно установлена до их совершения);
- оценочных резервов (предположительная оценка);
- полной суммы финансовых обязательств (возможно наличие потенциальных обязательств, размеры которых установить на момент составления отчетности не представляется возможным);
- 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 влиять 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, а значит, и ускорение оборачиваемости средств, вкладываемых в активы.

Используемые в процессе анализа финансовые коэффициенты могут быть разбиты на определенные группы, объединенные по экономическому содержанию. Так, можно выделить 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 наиболее значимых и при необходимости дополняет их другими инструментами анализа.

6.2. 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 организации рассчитываться по своим обязательствам в долгосрочной перспективе.

Способность организации рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам принято называть *текущей платежеспособностью*. Иначе говоря, организация считается платежеспособной, если она в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, используя оборотные активы.

При анализе текущей платежеспособности в первую очередь ориентируются на оборотные активы, так как основные средства не рассматриваются в качестве источников погашения текущих обязательств организации из-за 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 называется *анализом ликвидности*.

В связи с тем, что анализ ликвидности может преследовать различные цели и, следовательно, акцентировать внимание на различных аспектах, показывающих состояние оборотных активов и их соотношение с краткосрочными обязательствами, в аналитических целях можно выделить две группы показателей, характеризующих ликвидность организации:

1) коэффициенты, характеризующие деятельность *функционирующей* организации;

2) коэффициенты, применяемые для анализа *ликвидируемой* организации.

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 составляет примерно половину рыночной стоимости активов.

Данное правило может рассматриваться в качестве примерного ориентира, поскольку обоснованный уровень оборотных активов, необходимых для погашения краткосрочных обязательств как действующей, так и ликвидируемой организации, зависит от сферы ее деятельности, а также от колебаний, связанных с краткосрочными потоками денежных средств.

При оценке ликвидности критерием отнесения активов и обязательств к оборотным (для обязательств — к краткосрочным) является возможность реализации первых и погашения вторых в ближайшем будущем — в течение одного года. Однако данный критерий не единственный при определении тех статей баланса, которые должны быть причислены к оборотным. В частности, НЗП в строительстве, хотя и может иметь срок оборота значительно больше одного года, 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 организации.

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

Для получения обоснованных результатов анализа текущей платежеспособности важно то, как группируются в соответствии с названным критерием активы в балансе российских организаций. 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 прокомментировано в пояснительной записке, чтобы указать внешним пользователям на специфичность подхода.

Для предварительной оценки ликвидности организации 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 организации содержатся в разделе V пассива баланса и пояснениях к нему, раскрывающих его качественный состав.

К краткосрочным (текущим) обязательствам, 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 связи с этим целесообразно 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 организации (обязательства покупателей, запасы товарно-материальных ценностей);

3) низколиквидные средства (требования к дебиторам с длительным сроком образования, 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 организации;
- ✓ 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 организации числятся весьма разнородные статьи дебиторской задолженности, одна ее часть может попасть во вторую группу, другая — в третью; при различной длительности производственного цикла НЗП 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 организации группируют по степени их срочности, а ее активы — по степени ликвидности (реализуемости).

В процессе анализа наиболее срочные обязательства организации (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 организаций с устойчивым финансовым положением, легкореализуемыми запасами ТМЦ и другими оборотными активами, которые применительно к конкретной организации 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 организации.

Важно иметь в виду, что неплатежеспособной организация может быть признана даже при достаточном превышении статей актива над ее 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 организации и ее 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 рассмотрена выше.

Кроме того, для расчета суммы краткосрочных обязательств к итогу раздела V пассива баланса должны быть добавлены статьи «Долгосрочные кредиты банков» и «Долгосрочные займы» в той их части, которая подлежит погашению в предстоящие 12 месяцев.

На практике вызывает трудности определение величины 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; 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, — определение статей дебиторской задолженности, включаемых в расчет.

Вопрос о включении в состав ликвидных средств при расчете данного коэффициента долгосрочной дебиторской задолженности уже обсуждался 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 организации.

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 организации.

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 организации или банковского кредита, по возмещению материального ущерба; задолженность за подотчетными лицами; задолженность по расчетам с поставщиками, по недостаче товарно-материальных ценностей, обнаруженной 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 из организации, по истечении срока исковой давности может быть списана на убытки; расчеты по претензи-

ям могут остаться не погашенными в течение продолжительного срока и т.д.

В связи с этим каждый раз следует исходя из имеющейся информации 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. При отсутствии такой информации следует осторожно подходить к оценке надежности нераскрытых сумм дебиторской задолженности.

Достоверность выводов по результатам расчетов уточненного коэффициента ликвидности 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 организации.

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 обязательствам, тем больше уверенность, что существующие обязательства будут погашены за счет имеющихся активов.

Обосновать рекомендуемое значение данного показателя в отрыве от бизнеса довольно сложно. Понятно, что оно будет изменяться в зависимости от сферы деятельности организации. Так, по объективным причинам — значительный удельный вес труднореализуемых активов, например НЗП, в составе оборотных средств; длительность операционного цикла — промышленным и строительным организациям необходимо более высокое значение коэффициента покрытия, чем организациям 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 — от состава оборотных активов и их ликвидности.

Коэффициенты ликвидности обладают определенными недостатками:

- статичность — указанные показатели рассчитываются на основании балансовых данных, характеризующих имущественное положение организации по ее состоянию на конкретную дату, следовательно, 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, 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. Как следствие, игнорирование перспективных выплат может повлечь значительный отток денежных средств в будущем.

В заключение отметим, что к рекомендуемым значениям показателей следует относиться взвешенно, учитывая сферу деятельности организации 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.

Главные вопросы, которые должны быть выяснены при таком анализе:

- 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 называется *чистыми оборотными активами*. В процессе его анализа прежде всего следует оценить причины его изменения: его систематический рост может свидетельствовать об избыточной величине собственного оборотного капитала; снижение — о недостаточности собственных оборотных средств.

Расчет показателей ликвидности представлен в табл. 6.1.

В состав краткосрочных обязательств включены краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность, задолженность участникам по дивидендам, прочие обязательства.

По данным табл. 6.1 можно отметить высокие значения всех рассмотренных коэффициентов, что позволяют сделать вывод о достаточным объеме средств, которыми располагает организация для погашения своих обязательств. Кроме того, отмечается существенный рост показателей, что связано с сокращением величины краткосрочных обязательств. Как было выяснено при анализе баланса компании, это в свою очередь определялось сокращением величины кредиторской задолженности, кредитов и займов. Полученные результаты свидетельствуют о реализации политики, ориентированной на минимизацию рисков ликвидности.

6.3. Показатели деловой активности и оборачиваемости средств

Финансовое положение организации, ее ликвидность и платежеспособность непосредственно зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в оборотные 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;
- ✓ потери, которые несет организация при длительных сроках расчетов с дебиторами и др.

Таблица 6.1

Показатели ликвидности

Показатель	Расчетная формула	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы : Краткосрочные обязательства	134 924 381 : 45 308 524 = = 2,98	123 979 028 : 28 740 780 = = 4,3
Промежуточный коэффициент ликвидности	(Краткосрочная дебиторская задолженность + Краткосрочные финансовые вложения + Денежные средства) : : Краткосрочные обязательства	(30 299 030 + 16 479 120 + + 55 234 353) : 45 308 524 = = 2,25	(30 277 666 + 38 186 796 + + 29 245 167) : 28 740 780 = = 3,4
Коэффициент абсолютной ликвидности	(Денежные средства + Высоколиквидные ценные бумаги*) : Краткосрочные обязательства	55 234 353 : 45 308 524 = = 1,22	29 245 167 : 28 740 780 = = 1,07
Чистые оборотные активы	Оборотные активы — Краткосрочные обязательства	134 924 381 – 45 308 524 = = 9 615 857	123 979 028 – 28 740 780 = = 95 238 248

* Поскольку в результате проведенного ранее анализа оборотных активов было выяснено, что краткосрочные финансовые вложения организации практически в полном объеме представлены выданными краткосрочными займами (см. табл. 3.11), которые не могут быть причислены к активам абсолютной ликвидности, числитель коэффициента абсолютной ликвидности рассчитан исключительно на базе статьи «Денежные средства».

Текущее расходование денежных средств и их поступления, как правило, не совпадают во времени. В результате у организации возникает потребность в большем или меньшем объеме финансирования для 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, организация 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 *внешним факторам* относятся:

- сфера деятельности организации (производственная, снабженческо-сбытовая, посредническая и др.);
- отраслевая принадлежность (не вызывает сомнения, что оборачиваемость оборотных средств на станкостроительном заводе и кондитерской фабрике будет объективно разной);
- масштабы организации (в большинстве случаев оборачиваемость средств на малых предприятиях значительно выше, чем на крупных, и это 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 организаций. 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 ТМЗ, 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. Такой анализ позволяет увидеть картину финансового состояния организации в динамике.

Если традиционно рассматриваемые показатели ликвидности позволяют оценивать соотношения оборотных активов и краткосрочных пассивов в статике, то анализ оборачиваемости капитала, помещаемого в оборотные средства, — 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 в организации методика их оценки.

Так, наиболее распространенным в нашей стране до сих пор был метод оценки запасов *по фактической себестоимости заготовления*. Однако при его использовании в условиях длительного хранения запасов, характерного для многих организаций, 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.

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 рассмотренного ранее метода оценки.

Таким образом, 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 организации и (или) его составляющие;
- период оборота — средний срок, за который возвращаются вложенные организацией в производственно-коммерческие операции денежные средства.

Для исчисления показателей оборачиваемости традиционно используются следующие формулы:

$$\text{Период оборота} = \text{А} \times \text{Д} : \text{Выручка};$$

$$\text{Период оборота} = \text{ОА} \times \text{Д} : \text{Выручка},$$

где А — средняя за период величина активов;
ОА — средняя за период величина оборотных активов;
Д — длительность анализируемого периода.

При анализе частных показателей оборачиваемости (например, оборачиваемости дебиторской задолженности) вместо показателя выручки может быть использована величина суммы поступлений от дебиторов.

Другой характеристикой оборачиваемости активов является коэффициент оборачиваемости, характеризующий количество оборотов в течение анализируемого периода, совершаемых средствами, инвестированными в активы:

$$K_{об} = \text{Выручка} : \text{А}.$$

Аналогичный расчет выполняется для оборотных активов.

Расчет оборачиваемости активов приведен в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Расчет оборачиваемости актив

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение
1. Выручка, тыс. руб.	202 102 731	128 574 663	73 528 068
2. Средняя величина активов, тыс. руб.	276 149 402	333 562 017	57 412 615
3. Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	102 105 135	129 451 705	27 346 570
4. Коэффициент оборачиваемости активов (стр. 1 : стр. 2), ед.	0,732	0,385	–0,347
5. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (стр. 1 : : стр. 3), ед.	1,979	0,993	–0,986
6. Период оборота активов, дни	491,8	935,1	443,3
7. Период оборота оборотных активов, дни	181,9	362,5	180,6

Как следует из данных табл. 6.2, в анализируемом отчетном году произошло значительное замедление оборачиваемости активов. Так, коэффициент оборачиваемости активов упал с 0,732 до 0,385, и, соответственно, период оборота активов возрос с 491,8 до 935,1 дня.

Также весьма значительным стало снижение оборачиваемости оборотных активов. Коэффициент оборачиваемости оборотных ак-

тивов снизился с 1,979 до 0,993, а длительность периода оборота оборотных активов возросла на 180,6 дней (с 181,9 до 362,5).

Очевидно, что основной причиной падения оборачиваемости стало резкое уменьшение выручки на фоне роста как совокупных, так и оборотных активов. Вместе с тем важно иметь в виду, что 2009 г. — кризисный, и сокращение выручки объясняется неблагоприятной для металлургической компании конъюнктурой.

В общем случае для выявления причин снижения оборачиваемости оборотных активов следует проанализировать изменения скорости и периода оборота основных видов оборотных средств (производственных запасов, готовой продукции или товаров, дебиторской задолженности). Результаты анализа оборачиваемости в разрезе основных статей оборотных активов представлены в п. 3.3.1.

6.4. Показатели финансовой структуры и долгосрочной платежеспособности

В современных условиях структура совокупных источников — тот фактор, который непосредственно влияет на финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Ключевым вопросом в анализе структуры источников средств является оценка рациональности соотношения собственных и заемных средств.

Финансирование организации за счет собственного капитала может осуществляться путем реинвестирования прибыли и увеличения ее капитала (выпуск новых долевых ценных бумаг).

Использование данных источников для финансирования деятельности организации ограничено и зависит от политики распределения чистой прибыли, определяющей объем реинвестирования, а также от возможности дополнительной эмиссии акций (или иных взносов собственников).

Следует учитывать те проблемы, с которыми приходится сталкиваться организации, решающей 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 компанию, заинтересованы, как правило, в росте дивидендов. При этом та или иная дивидендная политика нередко определяет инвестиционную привлекательность компании. В результате давления акционеров руководство акционерного общества может быть вынуждено избрать политику «проедания» заработанной чистой прибыли в ущерб долгосрочным целям развития компании.

Другая проблема, с которой приходится сталкиваться, связана со значительными расходами при изменении статуса. Они 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 в себя:

- стоимость услуг андеррайтера;
- расходы на подготовку и формирование отчетности в формате IAS (МСФО) 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;
- 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 и др.

Финансирование из заемных источников предполагает соблюдение ряда условий, обеспечивающих определенную финансовую надежность организации. В частности, при решении вопроса о целесообразности привлечения заемных средств необходимо оценить сложившуюся в организации 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, организация получает ряд преимуществ, однако при определенных обстоятельствах они могут дать обратный эффект: ухудшить финансовое состояние, приблизить организацию к банкротству.

Финансирование из заемных источников может быть привлекательным постольку, поскольку кредитор не предъявляет прямых пре-

тензий в отношении будущих доходов организации. 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 неявном виде.

Наличие заемных средств не меняет структуру 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 организации).

Плата за пользование заемными средствами учитывается при расчете налогооблагаемой базы, уменьшая налоговые расходы организации. Так, согласно ст. 265 Налогового кодекса РФ (далее — НК РФ) 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 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 организации. Для того чтобы достичь безубыточной работы, организации приходится обеспечивать больший объем продаж. Таким образом, организация с большой долей заемного капитала имеет меньше возможности 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: организация 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, коэффици-

ент финансовой устойчивости, коэффициент финансового рычага 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.

Коэффициент независимости:

$$K_{\text{независ}} = \text{Собственный капитал} : \text{Валюта баланса} \times 100.$$

Этот коэффициент важен как для инвесторов, так и для кредиторов организации, поскольку характеризует долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества организации. Он указывает, насколько организация может уменьшить величину активов без нанесения ущерба интересам кредиторов.

Данные бухгалтерского баланса анализируемой компании свидетельствуют о высоком значении коэффициента независимости — 71,1% в начале отчетного года, 75,8% — к концу отчетного года). Таким образом, можно сделать вывод, что большая часть имущества 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 рассмотрена 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, организация сможет погасить свои долговые обязательства.

Следует подчеркнуть, что данное положение не может использоваться как общее правило. Оно нуждается в уточнении *с учетом специфики деятельности организации, и прежде всего ее 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.

Коэффициент финансовой устойчивости — еще один коэффициент, используемый при анализе структуры источников:

$$K_{\text{фин. уст}} = [(\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}) : \text{Валюта баланса}] \times 100.$$

Значение коэффициента показывает удельный вес тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время.

По данным рассматриваемой компании, доля долгосрочных источников финансирования изменилась с 86,9 до 91,5%. При этом к концу года долгосрочные заемные источники в значительной степени вытеснили из состава пассивов краткосрочные обязательства. Таким образом, можно говорить о том, что подавляющая часть источников компании привлекается на долгосрочной основе.

Коэффициент финансового рычага используется для оценки соотношения заемного и собственного капитала:

$$K_{\text{фин. рычага}} = \text{Заемный капитал} : \text{Собственный капитал}.$$

Коэффициент показывает, какая часть деятельности организации финансируется за счет собственных средств, а какая — за счет заемных.

Считается, что если коэффициент больше единицы, то это может свидетельствовать о значительном финансовом риске и нередко затрудняет возможность получения кредита.

У анализируемой компании изменение значения данного коэффициента за год сократилось с 0,41 до 0,32. Низкие значения показателя также подтверждают преобладающую роль собственного капитала в формировании источников.

Можно отметить, что, поскольку коэффициенты независимости и финансового рычага отражают соотношения собственного, заемного капитала и валюты баланса, нет необходимости рассчитывать оба коэффициента. Выбор того или иного показателя при разработке методики анализа определяется, как правило, принятой в компании практикой.

Результаты расчетов показателей структуры пассивов ОАО «НЛМК» представлены в табл. 6.3.

Несмотря на то что в отношении значений данных показателей существуют некоторые общие рекомендации, следует предостеречь от прямого следования им. У ряда организаций доля собственного капитала в общем объеме источников может составлять менее половины, и тем не менее они будут сохранять достаточно высокую финансовую устойчивость. Это в первую очередь касается организаций, деятельность которых характеризуется высокой оборачиваемостью активов, стабильным спросом на продаваемую продукцию, налаженными каналами снабжения и сбыта, низким уровнем постоянных затрат (например, торговых и посреднических).

Для капиталоемких организаций с длительным периодом оборота средств, имеющих значительный удельный вес активов целевого назначения (например, машиностроительного комплекса), доля заемных средств, равная 40–50%, может быть опасна для финансовой стабильности.

Таблица 6.3

Динамика показателей, характеризующих финансовую структуру компании за отчетный период

Показатель	На начало периода	На конец периода	Изменение
1. Собственный капитал, тыс. руб.	233 156 940	257 155 430	23 998 490
2. Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	49 448 089	53 314 270	3 866 181
3. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	45 308 524	28 740 780	–16 567 744
4. Заемный капитал — всего, тыс. руб.	94 756 613	82 055 050	–12 701 563
5. Совокупные пассивы, тыс, руб.	327 913 553	339 210 480	11 296 927
6. Коэффициент независимости [(стр. 1 : стр. 5) × 100%]	71,1	75,8	4,7
7. Коэффициент финансовой устойчивости [(стр. 1 + стр. 2) : : стр. 5 × 100%]	86,9	91,5	4,6
8. Коэффициент финансового рычага (стр. 4 : стр. 1)	0,41	0,32	–0,09

Особое внимание при оценке структуры источников имущества организации нужно уделять анализу их размещения в активе.

Например, структура баланса организации А характеризуется следующими данными, %:

Актив		Пассив	
Внеоборотные активы	60	Собственный капитал	55
Оборотные активы	40	Краткосрочные пассивы	45
БАЛАНС	100	БАЛАНС	100

На первый взгляд структура источников свидетельствует о достаточно стабильном положении организации А: в большем объеме (55%) ее деятельность финансируется за счет собственного капитала, в меньшем (45%) — за счет заемного. Однако результаты анализа размещения средств в активе вызывают серьезные опасения относительно ее 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 организации А сумма текущих обязательств превышает величину оборотных активов. Это позволяет сделать вывод о том, что часть активов долгосрочного характера была сформирована за счет краткосрочных обязательств (и, следовательно, можно ожидать, что срок их погашения наступит раньше, чем окупятся данные вложения средств). Таким образом, организация А выбрала опасный, хотя и весьма распространенный способ размещения средств, следствием которого может стать крайне тяжелое финансовое положение.

Итак, *организации со значительным удельным весом внеоборотных активов должны иметь большую долю собственного капитала* (чтобы объем долгосрочного финансирования перекрывал долгосрочные активы). Общее правило обеспечения финансовой устойчивости: долгосрочные активы должны быть сформированы за счет долгосрочных источников — как собственных, так и заемных. Если организация не располагает заемными средствами, привлекаемыми на длительный срок, то основные средства и прочие внеоборотные активы должны формироваться за счет собственного капитала.

Например, организация Б имеет следующую структуру хозяйственных средств и источников их образования, %:

Актив		Пассив	
Внеоборотные активы	30	Собственный капитал	65
Незавершенное производство	30	Краткосрочные пассивы	35
Расходы будущих периодов	5		
Готовая продукция	14		
Дебиторы	20		
Денежные средства	1		
БАЛАНС	100	БАЛАНС	100

Как видим, в пассивах организации 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 организации А, труднореализуемых активов у организации Б больше 60% (при условии, что готовая продукция на складе может быть при необходимости полностью продана, а все покупатели-должники расплатятся по своим обязательствам).

При сложившейся структуре размещения средств в активе даже столь значительное превышение собственного капитала над заемным может оказаться опасным.

Итак, *организации со значительным объемом труднореализуемых активов в составе оборотных средств должны иметь большую долю собственного капитала.*

Еще один фактор, влияющий на соотношение собственных и заемных средств, — структура расходов организации. В составе расходов любой организации 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 последним относятся амортизация, арендная плата, оплата труда административно-управленческого персонала и др. Чем больше доля условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, тем выше риск неплатежеспособности организации, если по каким-либо причинам ее доходы падают.

Следовательно, *организации со значительным удельным весом постоянных расходов в общей сумме затрат должны иметь больший объем собственного капитала.*

Таким образом, при анализе рациональности структуры совокупного капитала необходимо учитывать скорость оборота средств, которая во многом определяет рациональность или нерациональность структуры пассивов.

Организация с высокой скоростью оборота средств может иметь большую долю заемных источников в совокупных пассивах без угрозы для собственной платежеспособности и без увеличения риска для кредиторов. Организации с высокой оборачиваемостью капитала легче обеспечить приток денежных средств и, следовательно, рассчитаться по своим обязательствам, поэтому они 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 организации.

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).

На структуру совокупного капитала влияет также *конъюнктура товарного рынка.* Стабильный платежеспособный спрос на продукцию организации позволяет привлекать больше заемных средств. В ситуации неблагоприятной рыночной конъюнктуры финансовый риск

организации, связанный с необходимостью первоочередного обслуживания заемного капитала, возрастает. Следствием проявления значительного финансового риска является высокая вероятность снижения прибыли, остающейся в распоряжении организации, а значит, и рентабельности собственного капитала. Отсюда вытекает, что в условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры организациям 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. А стремление получить высокую прибыль на собственный капитал, несмотря на сопряженный с этим рост финансового риска, определяет агрессивную политику, предполагающую рост доли заемного капитала.

Коэффициенты процентного покрытия — еще одна группа показателей, традиционно используемых для оценки рисков структуры пассивов, а точнее — для оценки риска дефолта. С этой целью чаще всего используется коэффициент, рассчитываемый как отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к сумме процентов по заемному капиталу:

$$EBIT : \text{Сумма процентов по заемному капиталу},$$

где *EBIT* — прибыль до уплаты процентов и налогов.

Считается, что чем больше данный показатель, тем риск дефолта компании ниже. На практике обычно рекомендуется значение показателя не ниже 2,5–3.

В качестве более поздних модификаций данного показателя, позволяющих приблизить оценку возможности обслуживания долга к величине денежного потока от операционной деятельности, следует отметить такие, как:

$$EBITDA : \text{Сумма процентов по заемному капиталу},$$

где *EBITDA* — прибыль до уплаты процентов и налогов и амортизации;

$$NCFBIT : \text{Сумма процентов по заемному капиталу},$$

где *NCFBIT* — чистый денежный поток от операционной деятельности до уплаты процентов и налогов.

Наряду с коэффициентом процентного покрытия в качестве показателя, используемого для оценки риска дефолта компании, известен коэффициент, характеризующий отношение чистого долга компании

к величине прибыли до уплаты налогов, процентов и амортизации, — коэффициент *D/EBITDA*. При расчете величины чистого долга сумма обязательств компании сокращается на величину денежных средств и их эквивалентов.

Данный коэффициент позволяет примерно оценить способность компании к погашению долга, определяемую временем, которое ей понадобится, чтобы заплатить долг при условии, что соотношение чистого долга и показателя *EBITDA* останется неизменным. Высокое значение коэффициента предполагает повышенные риски дефолта. На практике сложилось, что значение данного коэффициента в диапазоне 2–2,5 признается нормальным. Разумеется, при этом нужно учитывать специфику конкретного бизнеса и отраслевые особенности.

Все рассмотренные коэффициенты служат инструментом поиска «проблемных точек» организации. Чем меньше доля долга, тем меньше необходимость в углубленном анализе структуры капитала.

Таким образом, обоснованные выводы относительно рациональности структуры пассивов организации могут быть сделаны при условии рассмотрения названных факторов в их совокупности.

С учетом выделенных принципиальных факторов анализ структуры пассивов организации может быть условно разбит на два этапа:

- определение рационального соотношения собственного и заемного капитала для конкретной организации, т.е. обоснование целевой структуры капитала;
- 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.

6.5. Показатели оценки эффективности бизнеса

В теории и практике анализа финансовой отчетности для оценки эффективности деятельности организации применяют разнородные показатели доходности, различающиеся как целями применения, так и методикой их расчета. Это создает проблему обоснования того показателя, который может быть использован как обобщающий критерий эффективности деятельности. Наличие такого (таких) критериев позволяет дать количественную оценку степени достижения поставленных целевых задач.

При этом изменение всех остальных показателей частного характера рассматривается с позиции их влияния на обобщающий показатель. Тем самым обеспечивается взаимная увязка показателей, с раз-

ных сторон характеризующих эффективность деятельности организации.

Инвесторы капитала (акционеры) вкладывают в организацию свои средства с целью получения прибыли от инвестиций. Поэтому, с точки зрения акционеров, наилучшая оценка результатов хозяйственной деятельности — наличие прибыли на вложенный капитал.

Показатель прибыли на вложенный акционерами (собственниками) капитал, называемый *рентабельностью собственного капитала* (*ROE*), определяется по формуле

$$ROE = (\text{Чистая прибыль} : \text{Собственный капитал}) \times 100\%.$$

Числитель этой формулы представляет собой тот конечный финансовый результат, который остается в распоряжении собственников, в знаменателе отражается величина капитала, предоставленного собственниками в распоряжение организации, включая: 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:

- по данным о его состоянии на конкретную дату (конец периода);
- по средней величине за период.

Для прибыльно работающей организации второй вариант обеспечивает более высокий результат (он же, как правило, оказывается и более точным, поскольку в определенной степени отражает процесс формирования прибыли в течение анализируемого периода).

В анализе следует придерживаться выбранного способа расчета, чтобы обеспечить возможность сравнения показателей рентабельности в динамике.

Данные о динамике рентабельности собственного капитала организации представлены в табл. 6.4.

Как видим, имеет место значительное снижение рентабельности собственного капитала компании в анализируемом периоде. Анализ причин падения чистой прибыли организации в кризисный год представлены в главе 4.

Таблица 6.4

Расчет рентабельности собственного капитала

Показатель	Прошедший период	Анализируемый период	Изменение
1. Чистая прибыль, тыс. руб.	71 675 882	23 998 490	–47 677 392
2. Собственный капитал (средняя величина), тыс. руб.	207 098 315	240 156 185	33 057 870
3. Рентабельность собственного капитала, %	34,6	10,0	24,6

Для организаций, 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, и в полученных прибылях в пределах фиксированного процента, 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.

Рентабельность собственного капитала как обобщающий показатель, комплексно характеризующий эффективность управления активами и пассивами организации, зависит от эффективности управления операционной, инвестиционной и финансовой деятельностью организации.

В качестве обобщающей количественной характеристики доходности средств, вложенных в активы организации, может быть использован финансовый коэффициент, получивший название *«рентабельность активов»* (*ROA*). Экономический смысл показателя заключается в том, что он характеризует отдачу с каждого рубля, вложенного в активы организации:

$$ROA = (\text{Прибыль} : \text{Активы}) \times 100\%.$$

В аналитических целях определяется рентабельность как всей совокупности активов, так и оборотных активов.

По соотношению прибыли и объема продаж определяется величина показателя, получившего название *«рентабельность продаж»* (*ROS*):

$$ROS = (\text{Прибыль} : \text{Выручка}) \times 100\%.$$

По этой формуле может быть рассчитана группа показателей рентабельности продаж, различия в расчетах которых обусловлены выбором числителя. В качестве последнего может выступать валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения или чистая прибыль. В практике анализа рассматриваемые показатели получили название *промежуточных уровней доходности*.

Коэффициенты рентабельности продаж показывают, какую прибыль получает организация с каждого рубля продаж.

Показатель рентабельности продаж широко варьируется в зависимости от сферы деятельности организации. Объясняется это разной скоростью оборота средств в зависимости от размеров используемого капитала, необходимого для хозяйственных операций, сроков кредитования, объемов 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 прибыли в расчете на объем проданной продукции.

Различия в значениях показателя рентабельности продаж в рамках одной отрасли непосредственно определяются эффективностью управления в конкретной организации.

Важным элементом 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 такого анализа приведена в главе 4.

Результаты анализа с учетом специфики конкретной организации должны быть детализированы таким образом, чтобы полученные данные раскрывали причины их изменения. Например, 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 прочих 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 в организации принципов ведения учета.

Исходя из принятой учетной политики организация имеет возможность увеличивать или уменьшать размер прибыли за счет выбора того или иного способа оценки активов, порядка их списания, установления срока использования и т.д.

К вопросам учетной политики, от которых зависит финансовый результат деятельности организации, в первую очередь относятся:

- выбор метода начисления амортизации основных средств и нематериальных активов;
- 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 влияет на соотношение доходов и расходов, этот принципиальный момент непременно должен учитываться в анализе рентабельности продаж.

В развитие анализа целесообразно дать оценку эффективности произведенных расходов, в рамках которого рассчитываются показатели, представляющие собой отношение выручки от продаж к расходам или прибыли (до налогообложения) к расходам.

Для того чтобы организация получила прибыль, стоимость потребленного сырья и материалов, заработная плата, накладные расходы (общепроизводственные, общехозяйственные, коммерческие) должны иметь определенные соотношения с продажными ценами.

Управленческая служба организации должна владеть соответствующими методами вычисления соотношений расходов и выручки, при которых доход с капитала будет удовлетворительным. Для внешнего пользователя величина расходов на производство и продажу продукции за соответствующий период может быть получена на основе данных отчета о прибылях и убытках.

Наконец, крайне важно определить соотношение выручки и себестоимости в объеме переменных расходов, которое 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 организации.

Существует взаимосвязь между показателями рентабельности активов, оборачиваемостью активов и рентабельностью продаж, которая может быть представлена формулой

$$\text{Рентабельность активов} = \text{Оборачиваемость активов} \times \text{Рентабельность продаж}.$$

Действительно,

$$\text{Прибыль} : \text{Активы} = (\text{Выручка} : \text{Активы}) \times (\text{Прибыль} : \text{Выручка}).$$

Итак, *прибыль организации, полученная с каждого рубля, вложенного в активы, зависит от скорости оборота средств и доли прибыли в выручке от продаж.*

Сказанное позволяет сделать следующие важные выводы. С одной стороны, высокая рентабельность продаж еще не означает высокой отдачи от используемого совокупного капитала организации. С другой стороны, незначительность чистой прибыли по отношению к выручке от продаж не обязательно свидетельствует о низкой рентабельности вложений в активы организации.

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 стоимости имеющихся активов. Но аналитик, оценивающий финансовое состояние организации, должен учитывать при этом структуру активов: соотношение оборотных и внеоборотных активов.

Отметим, что из двух рассмотренных показателей, определяющих уровень эффективности использования активов, организация располагает, как правило, большей свободой маневра в отношении показателя рентабельности продаж для того, чтобы усилить его воздействие на общую рентабельность активов.

Например, компания для получения чистой прибыли в размере 23 998 490 тыс. руб. при выручке от продаж 128 574 663 тыс. руб. задействовала в отчетном году активы в размере 333 562 017 тыс. руб.

Следовательно, для отчетного года рентабельность активов составила:

$$ROA = (128\,574\,663 : 333\,562\,017) \times (23\,998\,490 : 128\,574\,663) \times \times 100\% = 7{,}19\%.$$

Аналогично для предыдущего периода:

$$ROA = 0{,}732 \times 0{,}355 \times 100\% = 26{,}0\%.$$

Снижение рентабельности активов на 18,8% связано с падением рентабельности продаж на 16,8% (18,67 – 35,46). Замедление оборачиваемости также способствовало снижению рентабельности активов. Количественная оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов за счет:

- изменения рентабельности продаж

$$(18{,}67 - 35{,}46) \times 0{,}385 = -6{,}46\%;$$

- оборачиваемости активов

$$(0{,}385 - 0{,}732) \times 35{,}46 = -12{,}31\%.$$

Общее изменение рентабельности активов (после округления):

$$-6{,}5 - 12{,}3 = -18{,}8\%.$$

Результаты анализа представим в виде табл. 6.5.

Таблица 6.5

Оценка влияния оборачиваемости активов и рентабельности продаж на эффективность использования активов

Номер строки	Показатель	Прошедший период	Отчетный период	Изменение
1	Рентабельность продаж, %	35,46	18,67	–16,79
2	Оборачиваемость активов, ед.	0,732	0,385	–0,347
3	Рентабельность активов, %	26,00	7,19	18,81
4	Влияние на изменение рентабельности активов:			
	а) оборачиваемость активов			–12,3
	б) рентабельность продаж			–6,5

Напомним, что данные носят обобщающий характер и формируются по результатам проведенного анализа оборачиваемости активов и рентабельности продаж. Для объяснения полученных значений необходимо привлечь результаты проведенного ранее анализа рентабельности продаж (см. главу 4) и анализа деловой активности и оборачиваемости (см. п. 6.3).

Два рассмотренных подхода к оценке 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.

Сравним организации А и Б, деятельность которых характеризуется данными, приведенными в табл. 6.6.

Таблица 6.6

Показатели деятельности организаций А и Б

№ строки	Показатель	А	Б
1	Выручка, тыс. руб.	1220	1250
2	Расходы на производство и продажу продукции (включая коммерческие и управленческие расходы), тыс. руб.	1050	1080
3	Результат от продаж, тыс. руб.	170	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

Актив А		Актив Б	
Основные средства	250	Основные средства	200
Производственные запасы	300	Производственные запасы	300
Прочие активы	100	Прочие активы	100
БАЛАНС	650	БАЛАНС	600

Соотношение доходов и произведенных расходов выше у организации А (116,2 и 16,2%). Однако из этого еще не следует, что она лучше управляет своими активами, поскольку до сих пор во внимание не принималась политика формирования запасов (и, следовательно, совокупная величина активов).

Так, рентабельность активов организации А составила 6,6% (43 : 650 × 100), а организации Б — 7,2% (43 : 600 × 100). Обусловлено это разной оборачиваемостью активов: у организации А — 1,88 (1220 : 650), а у организации Б — 2,08 (1250 : 600).

Эффективность инвестиционной деятельности. Показателем, в наиболее общем виде отражающим эффективность использования инвестированных в организацию средств, является *рентабельность инвестиций* (*ROI*). И практике анализа бухгалтерской отчетности он используется в основном для оценки эффективности управления организацией, ее способности обеспечить необходимую отдачу от вложенного капитала и определения расчетной базы для прогнозирования.

Показатель рентабельности инвестиций рассматривается как простейший способ оценки мастерства управления инвестициями.

Показатель рассчитывается по формуле

ROI = [Операционная прибыль после налогообложения (*NOPAT*) : : Активы] × 100%.

В то же время в некоторых методиках анализа для определения 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 кредиторская задолженность (поставщикам, персоналу, бюджету и др.), так как она не может рассматриваться как инвестиционная составляющая.

В результате формула расчета рентабельности инвестиций принимает вид:

ROI = [Операционная прибыль после налогообложения (*NOPAT*) : : (Активы – Кредиторская задолженность)] × 100%.

Следует отметить, что этот показатель получает все большее распространение в российской практике анализа.

Традиционным инструментом оценки доходности конкретного инвестиционного проекта является расчет показателя, характеризующего *внутренний уровень доходности инвестиций* (*IRR*).

Последний может быть определен как ставка дисконтирования, при которой дисконтированная стоимость доходов от инвестиций в точности соответствует инвестиционным затратам капитала. Формула для расчета чистой дисконтированной стоимости проекта (*NPV*) имеет общий вид:

$$NPV = -C_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{C_t}{(1+r)^t},$$

где C_t — разность поступлений и платежей от инвестиций в период t;

C_0 — величина инвестиций (в случае единовременных затрат капитала. Если процесс инвестирования растянут во времени, то для расчета *NPV* величина инвестиций периода t умножается на коэффициент дисконтирования соответствующего периода);

t — конкретный период реализации проекта;

r — ставка дисконтирования.

Решением уравнения относительно ставки r определяется показатель, характеризующий внутренний уровень доходности инвестиций (*IRR*).

Если обозначить требуемый инвесторами уровень доходности через j, то инвестиционную деятельность можно охарактеризовать как эффективную при выполнении условия: $r > j$.

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. $r > j$), то инвестиции признаются целесообразными. Инвестиции, внутренний уровень доходности которых ниже требуемого уровня ($r < j$), оцениваются как неприемлемые.

Данное положение принципиально важно 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 r требуемому уровню доходности j означает, что реализация инвестиционных решений обеспечивает необходимую отдачу на вложенный собственниками капитал.

Эффективность финансовой деятельности. Финансовая деятельность организации связана с привлечением внешних источников средств. Ключевыми характеристиками анализа доходности финансовой деятельности и ее влияния на рентабельность собственного капитала являются структура финансирования и стоимость его отдельных составляющих.

В систему показателей, характеризующих доходность финансовой деятельности, целесообразно включить рентабельность инвестиций (ROI), цену (стоимость) заемного капитала, а также коэффициенты, отражающие соотношение собственного и заемного капитала.

Для определения цены заемного капитала может быть использован показатель, характеризующий ставку привлечения заемных средств (K_d).

Взаимосвязь показателей рентабельности собственного капитала (ROE), объема задействованного заемного капитала (D) и рентабельности инвестиций (ROI) выражается следующим соотношением, используемым для оценки влияния эффекта финансового рычага:

$$ROE = ROI + D : E\,(ROI - K_d),$$

где E — собственный капитал;

K_d — ставка привлечения заемного капитала (с учетом фактора налоговой экономии по заемным средствам).

Данное соотношение определяет границу экономической целесообразности привлечения заемных средств. Его смысл заключается, 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. Но как только рентабельность инвестиций спустится ниже уровня ставки по заемным средствам, рентабельность собственного капитала начнет падать в тем большей степени, чем выше доля заемного капитала в совокупных источниках.

Данные о динамике рассмотренных показателей рентабельности приведены в табл. 6.7.

Таблица 6.7

Система показателей рентабельности деятельности ОАО «НЛМК», %

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение
1. Рентабельность активов	26,0	7,2	18,8
2. Рентабельность продаж	35,5	18,7	16,8
3. Рентабельность собственного капитала	34,6	10,0	24,6

Все показатели рентабельности демонстрируют падение по сравнению с предыдущим периодом. Так, рентабельность собственного капитала сократилась на 24,6%. Основной причиной этого стало сокращение чистой прибыли, связанное с резким ухудшением рыночной конъюнктуры в кризисный год.

Падение рентабельности продаж с 35,5 до 18,7% обусловлено сокращением выручки, происходящим на фоне менее значительного сокращения расходов. Значительное сокращение рентабельности продаж, а также существенное замедление оборачиваемости активов привели к снижению рентабельности активов на 18,8%. На замедление оборачиваемости активов в первую очередь повлияло замедление оборачиваемости оборотных активов (см. п. 6.3).

В завершение анализа финансового состояния полезно составить итоговую таблицу, отражающую основные соотношения экономических показателей анализируемой организации.

6.6. Показатели активности на рынке ценных бумаг

Среди показателей, характеризующих деятельность организации на рынке ценных бумаг, нормативно регулируемым является *показатель прибыли на одну акцию*.

Это один из важнейших показателей, 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 характеризует доходность обыкновенных акций и учитывается при решении вопроса о выплате дивидендов и инвестировании средств. Положительная динамика *EPS* — фактор инвестиционной привлекательности компании.

Оценка перспективы изменения этого показателя очень важна. Согласно условиям выпуска часть привилегированных акций или долговых обязательств организации может быть конвертирована в обыкновенные акции. Владение такой информацией важно для инвестора, поскольку она указывает на возможность 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 следующий вид:

Прибыль на одну акцию = (Чистая прибыль – Дивиденды на привилегированные акции) : Количество обыкновенных акций в обращении.

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 21.03.2000 № 29н (далее — приказ Минфина России № 29н).

Согласно требованиям приказа Минфина России № 29н и 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 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. Для более точного расчета используются данные 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. 6.8.

Таблица 6.8

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:

$$(1500 \times 12 + 1000 \times 10 - 300 \times 5) - 12 = 2208 \text{ или}$$
$$(1500 \times 2 + 2500 \times 5 + 2200 \times 5) - 12 = 2208.$$

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 (СКА), предполагаются обращающимися на одинаковых ценовых условиях. Если 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 добавоч-

ного капитала. 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: имеют место технические, а не качественные изменения 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, СКА корректируется при размещении:

- обыкновенных акций без их оплаты путем распределения среди акционеров, когда каждый владелец обыкновенных акций получает их количество, пропорциональное числу принадлежащих ему акций;
- 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 × 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 (СРС) одной обыкновенной акции в обращении на момент окончания размещения определяется по формуле

СРС = Совокупная стоимость всех обыкновенных акций в обращении : Количество обыкновенных акций в обращении.

Совокупная стоимость всех обыкновенных акций в обращении представляет собой сумму:

- ✓ рыночной стоимости обыкновенных акций, находившихся в обращении до размещения;
- ✓ средств, полученных от размещения обыкновенных акций по цене ниже рыночной стоимости.

В рассмотренном выше случае СРС составит

$$(1500 \times 20 + 500 \times 18) : 2000 = 19{,}5 \text{ руб.}$$

Корректировочный коэффициент для расчета средневзвешенного количества обыкновенных акций определяется отношением их рыночной стоимости к полученному значению средней расчетной стоимости обыкновенной акции.

В нашем случае корректировочный коэффициент равен 1,026 (20 : 19,5).

Тогда расчет средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении в отчетном году, выполняется следующим образом (табл. 6.9).

Таблица 6.9

Расчет СКА

Дата операции	Операция	Выпуск акций	Выкуп акций	Акции в обращении
01.01	Остаток акций на начало периода = 1500 × 1,026 = 1539	–	–	1539
01.09	Выпуск акций	500	–	2039
Итого 31.12	–	–	–	2039

Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении:

$$(1539 \times 8 + 2039 \times 4) : 12 = 1706 \text{ или}$$
$$(1539 \times 12 + 500 \times 4) : 12 = 1706.$$

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 АО 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 СКА 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 СКА учитываются только те акции, которые будут размещены без оплаты.

Для каждого вида конвертируемых ценных бумаг и указанных ранее договоров рассчитывается отношение возможного прироста прибыли к возможному приросту СКА.

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 АО 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). Дивиденды на одну привилегированную акцию — 5 руб. Количество привилегированных акций — 5000 шт.

Рыночная стоимость обыкновенных акций АО 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:

Возможный прирост прибыли : Возможный прирост обыкновенных акций = (5 × 5000) : (2 × 5000) = 2,5 руб.

1.2. Возможное исполнение договора:

Возможный прирост прибыли = 0.

Возможный прирост обыкновенных акций:

(1000 × 20 – 1000 × 18) : 20 = 100 шт.

Возможный прирост прибыли : Возможный прирост обыкновенных акций = 0 : 100 = 0.

2. Рассчитывается разводненная прибыль на акцию.

2.1. Возможное исполнение договора:

Прибыль на акцию = (900 000 + 0) : (36 000 + 100) = 24,93 руб.

2.2. Возможная конвертация привилегированных акций:

Прибыль на акцию = (900 000 + 0 + 5 × 5000) : (36 000 + 100 + + 2 × 5000) = 20,12 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, повлиявшие 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 в будущем прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию. Он как никто иной из пользователей бухгалтерской отчетности 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. Важными в такой оценке могут стать результаты анализа

динамики показателей отчета о прибылях и убытках, методика которого рассмотрена в главе 4.

Анализируя динамику показателя прибыли на акцию и причины его изменения по данным, раскрываемым АО в отношении показателя прибыли на акцию, инвестор может судить об опасности разводнения прибыли.

По данным отчета о прибылях и убытках ОАО «НЛМК» за два анализируемых периода произошло снижение величины прибыли на акцию с 11,96 до 4,0 руб. Главной и единственной причиной этого стало падение чистой прибыли.

Кроме рассмотренного ранее показателя прибыли на акцию (*EPS*), для оценки рыночной активности организации-эмитента используют и другие показатели. Среди них можно выделить следующие.

Коэффициент «кратное прибыли», или *«цена — прибыль»*, является модификацией показателя прибыли на акцию и используется для характеристики того, как фондовый рынок оценивает обыкновенные акции компании. Данный коэффициент в финансовой литературе традиционного обозначается как $P : E$:

$P : E$ = Цена обыкновенной акции : Прибыль на акцию.

Базовая прибыль на акцию — 36 руб.

Рыночная стоимость акции — 20 руб.

$$P : E = 20 : 36 = 0{,}55.$$

Таким образом, акции обращаются по курсу, составляющему 0,55, или примерно $^1/_2$ чистой прибыли, полученной в отчетном году.

Коэффициент $P : E$ широко используется в финансовой литературе. Он показывает, сколько согласны заплатить инвесторы за 1 руб. чистой прибыли данной компании. В нашем примере инвесторы, покупая акции, за 1 руб. чистой прибыли готовы заплатить 55 коп. Чем выше $P : E$, тем, как правило, привлекательнее в глазах инвесторов ценные бумаги.

Коэффициент «кратное выручке» ($P : S$) соотносит объем продаж в расчете на одну акцию с рыночным курсом обыкновенной акции. Его считают удобным средством определения переоцененных акций, т.е. акций, которых следовало бы избегать инвестору. Его применение особенно оправданно для оценки компаний, имеющих неустойчивую прибыль. В этом случае применение коэффициента «кратное прибыли» может ввести в заблуждение, тогда как «кратное выручке» может дать более реалистичную картину.

Чем меньше «кратное выручке», тем менее вероятно, что акции будут переоценены. Коэффициент рассчитывается следующим образом:

$P : S$ = Цена обыкновенной акции : Годовая выручка в расчете на акцию.

Знаменатель формулы определяется как частное от деления выручки периода и количества обыкновенных акций в обращении.

Пусть рыночный курс одной акции составляет 20 руб., годовая выручка компании — 3600 тыс. руб. Количество обыкновенных акций в обращении — 36 тыс. шт. $P : S = 20 : 100 = 0{,}2$. При текущем рыночном курсе 20 руб. обыкновенные акции продаются с кратным, равным $^1/_5$ 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. При использовании коэффициента «кратное прибыли» это не так опасно, поскольку в расчете чистой прибыли уже учтены проценты по кредитам и иным заемным средствам.

Коэффициент «дивиденды на одну акцию» (*DPS*). Расчет данного коэффициента выполняется аналогично определению величины дивидендов на одну акцию (*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*). При вычислении 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 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 больше двух. 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 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.

На этот результат влияют оценки инвесторами эффективности управления компанией, показатели структуры баланса, ликвидность и возможности роста. Если рассматриваемый коэффициент меньше единицы, это означает, что инвестиции акционеров утратили часть стоимости; если больше — что первоначальные инвестиции обеспечили существенный прирост. Минимальный порог коэффициента равен 1,0. Компания признается привлекательной, если этот показатель достигает 2,0.

Система рассмотренных показателей позволяет дать комплексную оценку финансового состояния анализируемой организации.



Контрольные вопросы

1. Что понимают под термином «ликвидность»? Какие методы могут быть использованы для того, чтобы предвидеть будущие проблемы с ликвидностью? Объясните, как предотвратить такие проблемы.
2. Почему важно управление чистыми оборотными активами (ЧОА) организации? Как расценить тенденцию роста ЧОА с точки зрения платежеспособности организации?
3. По данным баланса собственный капитал составляет 1000 тыс. руб., заемный капитал — 800 тыс. Какие выводы могут быть сделаны аналитиком при анализе структуры совокупного капитала? Является ли данная информация достаточной? Ответ объясните.
4. Как оценить средний срок погашения кредиторской задолженности? Назовите основные способы расчета и дайте оценку их аналитическим возможностям.
5. Почему кредиторская задолженность поставщикам считается важным источником финансирования? Каким образом расценить тенденции роста и сокращения кредиторской задолженности? Какая информация вам нужна дополнительно для обоснованного ответа.
6. Объясните экономический характер взаимосвязи рентабельности активов и рентабельности продаж.

7. Перед аналитиком стоит задача разработать программу мероприятий по повышению рентабельности вложений капитала в активы организации. Обоснуйте основные мероприятия.
8. Замедление сроков погашения кредиторской задолженности ведет к росту ее остатков. Как это скажется на потребности в финансировании оборотных активов организации? Как вы в качестве аналитика можете прокомментировать такую тенденцию? Какая информация вам необходима для обоснованного ответа?
9. Коэффициенты, вычисляемые на основании отчетности, обычно нуждаются в уточнении. Какой дополнительной информацией вы бы воспользовались, чтобы дать более достоверную оценку финансовому состоянию?
10. С какими проблемами сталкивается аналитик при сравнении результатов и эффективности деятельности различных предприятий? Как могут быть решены такие проблемы? Ответ поясните.
11. Стоит задача повысить коэффициент текущей ликвидности. Обоснуйте возможные пути решения поставленной задачи.
12. Почему оценка платежеспособности не может ограничиваться расчетом показателей ликвидности?
13. Предложите показатели, которые можно использовать в качестве критериев оценки эффективности деятельности компании. Повлияет ли на ваш выбор стадия жизненного цикла компании?

7 АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИИ ПО СЕГМЕНТАМ

7.1. Нормативное регулирование раскрытия информации о сегментах

Пользователи бухгалтерской отчетности компаний, реализующих свою продукцию и услуги на различных рынках и (или) осуществляющих различные виды деятельности (что особенно характерно для крупных акционерных обществ), не могут провести глубокий анализ обобщающих финансовых показателей бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках без соответствующей детализации данных, формирующих эти показатели. В этом случае также затруднительна оценка перспектив развития компаний, подверженности рискам и способности генерировать прибыль.

Информация, представленная по сегментам бизнеса, — важная составляющая бухгалтерской отчетности. На основе сегментной отчетности заинтересованные пользователи могут провести соответствующий анализ и оценить отраслевую специфику деятельности организации, ее хозяйственную структуру, распределение финансовых показателей по отдельным направлениям деятельности.

Поскольку информация для целей анализа показателей сегментов бизнеса формируется на основе внутренней управленческой отчетности, когда речь идет о ее представлении внешним пользователям, необходимы общие для всех правила раскрытия информации о сегментах.

В России накоплен определенный опыт представления информации о сегментах. Начиная с отчетности за 2000 г. российские организации в составе годовой бухгалтерской отчетности раскрывали информацию о сегментах на основе ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам» (утвержденного приказом Минфина России от 27.01.2000 № 11н), разработанного на основе международного стандарта МСФО (IAS) 14 «Отчетность сегментов».

С 1 января 2009 г. в международной практике применяется МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты» (Operating segments), заменивший МСФО (IAS) 14, и его положения значительно отличаются от прежнего стандарта.

МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты» применяется в отношении отдельной или индивидуальной финансовой отчетности компании и консолидированной финансовой отчетности группы с материнской компанией, долговые или долевые инструменты которой уже обращаются на публичном рынке (на национальной/зарубежной фондовой бирже или на внебиржевом рынке ценных бумаг, в том числе на местном и региональном) или которая представляет или находится в процессе представления своей финансовой отчетности в комиссию по ценным бумагам или иной уполномоченный регулирующий орган с целью выпуска инструментов любого класса для обращения на публичном рынке.

Для целей раскрытия информации выделяют операционные и отчетные сегменты.

Под *операционным сегментом* понимается компонент компании:

- ✓ осуществляющий хозяйственную деятельность, которая позволяет получить выручку и предусматривает несение расходов (включая выручку и расходы, связанные с совершением операций с другими компонентами одной и той же компании);
- ✓ результаты деятельности которого регулярно анализируются ответственным лицом компании, принимающим операционные решения о выделении сегменту ресурсов и оценивающим эффективность его деятельности;
- ✓ по которому имеется отдельная финансовая информация.

В целом финансовая информация должна представляться на той же основе, что и используемая внутри компании для оценки результатов деятельности операционных сегментов и принятия решений о выделении им ресурсов. От компании требуется представить информацию о выручке, полученной от продаж своей продукции или услуг (или группы схожей продукции или услуг); странах, в которых она получает выручку и держит активы; крупных клиентах, независимо от того, используется ли эта информация руководством в принятии операционных решений.

Компания представляет отдельно информацию по каждому операционному сегменту, который был выделен или сформирован в результате объединения двух или более сегментов и превышает количественные пороговые значения (отчетный сегмент). Под пороговыми значениями понимают:

- выручку сегмента от продажи внешним клиентам, а также от операций с другими сегментами, составляющую 10% или более

от совокупной выручки (внутренней и внешней) всех операционных сегментов;

- результат соответствующего сегмента, независимо от того, является ли он прибылью или убытком, составляющий 10% или более (в абсолютных цифрах) большей величины из совокупного результата всех операционных сегментов в отношении прибыли или совокупного результата всех операционных сегментов в отношении убытка, в зависимости от того, какой показатель имеет более высокое значение;
- активы сегмента, составляющие 10% или более совокупных активов всех операционных сегментов.

По операционным сегментам, показатели которых ниже какого-либо из количественных пороговых значений, информация может раскрываться отдельно, как по отчетным, если, по мнению руководства, информация по сегменту является полезной для пользователей.

Если совокупная выручка от продажи внешним клиентам по операционным сегментам составляет менее 75% общей выручки компании, то следует дополнительно выделять операционные сегменты (даже если они не отвечают критериям) до тех пор, пока, как минимум, 75% выручки компании не будет приходиться на отчетные сегменты.

Компания должна представлять в отчетности выручку от продаж внешним клиентам по каждому виду продукции и услуг или по каждой группе схожих продукции и услуг[1]. Сумма представленной в отчетности выручки должна основываться на финансовой информации, используемой для подготовки финансовой отчетности компании.

Компания также должна представить в отчетности следующую географическую информацию[2]:

- выручка от продажи внешним клиентам, в том числе полученная от продаж в стране базирования компании и во всех зарубежных странах (совокупный показатель), в которых компания получает выручку;
- внеоборотные активы, отличные от финансовых инструментов, отложенных налоговых активов, пенсионных активов и прав, возникающих по договорам страхования, размещенные в стране базирования компании и во всех зарубежных странах (совокупный показатель), в которых компания имеет активы.

Компания должна представлять информацию о степени зависимости ее деятельности от крупных клиентов. Если выручка от продажи одному внешнему клиенту составляет 10% и более выручки

---

[1] Исключение составляют случаи, когда такая информация отсутствует или затраты по ее подготовке представляются чрезмерными. Тогда следует раскрыть данный факт.

[2] За исключением случаев, когда такая информация отсутствует или затраты по ее подготовке представляются чрезмерными.

компании, она должна раскрыть этот факт, указав совокупную выручку по каждому такому клиенту и сегмент (сегменты), в отчетности которых отражена эта выручка.

Внесение изменений в МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты» послужило причиной разработки новой редакции ПБУ 12/2000 — ПБУ 12/2010.

ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам», утвержденное приказом Минфина России от 08.11.2010 № 143н, распространяется на годовую бухгалтерскую отчетность коммерческих организаций, являющихся юридическими лицами, начиная с отчетности за 2011 г.

В соответствии с п. 5 ПБУ 12/2010 *информация по сегментам* — это информация, раскрывающая часть деятельности организации в определенных хозяйственных условиях посредством представления установленного перечня показателей бухгалтерской отчетности организации.

Информация, раскрываемая на основе ПБУ 12/2010, позволит оценить:

- ✓ отраслевую специфику деятельности организации;
- ✓ ее хозяйственную структуру;
- ✓ распределение финансовых показателей по отдельным направлениям деятельности.

Обязательным является применение ПБУ 12/2010 для организаций — эмитентов публично размещаемых ценных бумаг[1]. При раскрытии информации по сегментам организация применяет общие требования к представлению информации в бухгалтерской отчетности, установленные нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету, с учетом требований нового документа. Иные организации также имеют право представить информацию по сегментам в составе годовой отчетности, если такое решение будет принято, и в этом случае раскрытие информации по сегментам необходимо производить строго на основе ПБУ 12/2010.

Принципиально важными для раскрытия информации являются правила выделения сегментов, что можно сделать, используя разные признаки, например: по видам деятельности; по регионам, в которых организация ведет свой бизнес. Именно такой подход был реализован ПБУ 12/2000, в котором выделялись только два вида сегментов — операционный и географический.

Операционный сегмент — часть деятельности организации по производству определенного товара, выполнению определенной работы, оказанию определенной услуги или однородных групп товаров, работ, услуг, которая подвержена рискам и получению прибылей, отличным

[1] На кредитные организации, как и ранее, ПБУ 12/2010 не распространяется.

от рисков и прибылей по другим товарам, работам, услугам или однородным группам товаров, работ, услуг.

Географический сегмент — часть деятельности организации по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг в определенном географическом регионе деятельности организации, которая подвержена рискам и получению прибылей, отличным от рисков и прибылей, имеющих место в других географических регионах деятельности организации.

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 сегментов следовало осуществлять согласно решению руководителя организации.

В ПБУ 12/2010 перечень отчетных сегментов определяется организацией исходя из ее организационной и управленческой структуры. Выделение сегментов основано на управленческом подходе и заключается в обособлении информации о той части деятельности организации:

- ✓ которая способна приносить экономические выгоды и предполагает соответствующие расходы (включая подразумеваемые выгоды и расходы от операций с другими сегментами);
- ✓ результаты которой систематически анализируются лицами, наделенными полномочиями по принятию решений в распределении ресурсов внутри организации и оценке этих результатов (полномочные лица организации);
- ✓ по которой могут быть сформированы финансовые показатели отдельно от показателей других частей деятельности организации.

Таким образом, ПБУ 12/2010 устанавливает требования к частям деятельности организации, которые могут быть выделены в качестве сегментов:

- наличие доходов и расходов;
- определение финансовых показателей этой части деятельности;
- использование информации об этой части деятельности для принятия управленческих решений.

В зависимости от организационной и управленческой структуры организации, а также ее системы внутренней отчетности могут быть выделены операционный и географический сегменты, сегменты по основным покупателям (заказчикам) продукции, товаров, работ, услуг, а также сегменты по структурным подразделениям организации.

Для выделения сегментов организация может использовать:

- ✓ информацию, которая предоставляется полномочным лицам (управленческие документы по планированию, отчеты высшего органа управления организации и т.д.);
- ✓ сведения об организации, размещаемые в средствах массовой информации, в том числе в сети Интернет, иную доступную информацию.

Агрегирование информации по нескольким сегментам в один производится, если оно позволяет пользователям финансовой отчетности лучше оценить характер и финансовые последствия разных видов осуществляемой деятельности и экономические условия, в которых организация работает, при условии сходства таких характеристик объединяемых сегментов, как:

- характер (назначение) продукции, товаров, работ, услуг;
- процесс производства продукции, закупки товаров, выполнения работ, оказания услуг;
- покупатели (заказчики) продукции, товаров, работ, услуг;
- способы продажи продукции, товаров, работ, услуг;
- правовые условия деятельности (например, необходимость лицензии (разрешения), режим налогообложения) и др.

Кроме того, в ПБУ 12/2010 предусмотрены дополнительные условия выделения сегментов:

- специфический характер отдельного направления деятельности;
- ответственность конкретных лиц за результаты отдельного направления деятельности;
- обособленность информации, представляемой совету директоров (наблюдательному совету) организации, и др.

Вся хозяйственная деятельность организации делится на отчетные и прочие сегменты. Информация в бухгалтерской отчетности организации раскрывается только по тем сегментам, которые относятся к отчетным. Остальные представляются как прочие сегменты.

Установлен обязательный *порядок признания сегментов отчетными*. Выделение сегментов осуществляется в определенной последовательности.

Прежде всего необходимо сравнить выручку от продаж, финансовый результат и величину активов сегмента с пороговыми значениями (табл. 7.1), поскольку для обособления информации в отчетный сегмент должно выполняться хотя бы одно из следующих условий:

- выручка сегмента от продаж и операций с другими сегментами составляет не менее 10% общей суммы выручки всех сегментов;
- финансовый результат (прибыль или убыток) сегмента составляет не менее 10% наибольшей из двух величин — суммарной

прибыли сегментов, имеющих прибыль, или суммарного убытка сегментов, имеющих убыток;
- активы сегмента составляют не менее 10% суммарных активов всех сегментов.

Таблица 7.1

Определение пороговых значений показателей

Показатель	Пороговое значение (не менее 10%)
Выручка сегмента, в том числе: внешняя — выручка от продаж покупателям и заказчикам организации; внутренняя — выручка от операций с другими сегментами	Рассчитывается от общей выручки всех сегментов
Прибыль или убыток сегмента	Рассчитывается: от суммарной прибыли сегментов, финансовым результатом которых является прибыль; суммарного убытка сегментов, финансовым результатом которых является убыток

В то же время организация имеет право представлять информацию по сегменту, показатели которого ниже обязательного основного критерия, сделав его, таким образом, отчетным, если информация по данному сегменту будет полезной заинтересованным пользователям. При определении перечня отчетных сегментов организация может объединить информацию по двум и более сегментам, показатели которых ниже предусмотренных пороговых значений показателей, в том случае, если такое объединение соответствует требованиям ПБУ 12/2010 и объединяемые сегменты сходны по предусмотренным характеристикам.

В конечном итоге на отчетные сегменты в бухгалтерской отчетности организации должно приходиться не менее 75% выручки от продаж покупателям (заказчикам) организации. В ином случае должны быть выделены дополнительные отчетные сегменты, независимо от того, удовлетворяет ли каждый из них в отдельности пороговым значениям, или те сегменты, которые можно было бы включить в состав отчетных сегментов, даже если они не соответствуют условиям ПБУ 12/2010 по выручке, финансовому результату и активам.

Если отчетных сегментов больше десяти, то организация должна проанализировать возможность объединения некоторых из них, соблюдая правила, установленные ПБУ 12/2010.

Информация по сегменту, выделенному в качестве отчетного, обособленно раскрывается в бухгалтерской отчетности на основе представления перечня показателей, установленного ПБУ 12/2010.

С учетом необходимости ретроспективного анализа информации установлено, что при подготовке бухгалтерской отчетности должна быть обеспечена последовательность в определении перечня отчетных сегментов:

- если сегмент, выделенный в качестве отчетного в предшествующем отчетному периоде, в отчетном периоде не соответствует условиям отчетного сегмента, но предполагается, что он будет выделяться как отчетный в будущем, то его выделяют в качестве отчетного сегмента в отчетном периоде;
- если сегмент впервые стал удовлетворять условиям отчетного сегмента в отчетном периоде, то по нему должна быть представлена сравнительная информация за предшествующие отчетному периоды (за исключением случаев, когда необходимая информация отсутствует и ее подготовка противоречит требованию рациональности).

Организация раскрывает в пояснениях к бухгалтерской отчетности развернутую информацию по отчетным сегментам (табл. 7.2).

Таблица 7.2

Состав информации по сегментам, раскрываемой в бухгалтерской отчетности

Раздел	Содержание информации	Основание – пункт ПБУ 12/2010
1	2	3
Общая информация	Описание основы выделения сегментов, признанных отчетными. Описание объединения сегментов. Наименование вида (группы) продукции (товаров, работ, услуг), от продажи которых организация получает выручку в каждом из отчетных сегментов, а также в прочих сегментах	23
Показатели отчетных сегментов (приводятся отдельно по каждому сегменту)	Обязательные показатели: • финансовый результат (прибыль или убыток) за отчетный период; • общая величина активов на отчетную дату; • общая величина обязательств на отчетную дату (если такие данные представляются полномочным лицам организации)	24

Продолжение табл. 7.2

1	2	3
	Если подобная информация представляется полномочным лицам организации на систематической основе: • величина внеоборотных активов; • выручка от продаж покупателям (заказчикам) организации; • подразумеваемая выручка от операций с другими сегментами; • проценты (дивиденды) к получению; • проценты к уплате; • величина амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам; • иные существенные доходы и расходы; • налог на прибыль организаций	25, 26
Способы оценки показателей отчетных сегментов (приводятся отдельно по каждому отчетному сегменту)	Порядок учета операций между отчетными сегментами. Характер различий (если они не очевидны из результатов сопоставлений, раскрываемых в соответствии с п. 28 ПБУ 12/2010) между: • показателем прибыли (убытка) организации до налогообложения и совокупным показателем прибыли (убытка) отчетных сегментов; • показателями активов и обязательств организации и совокупными показателями активов и обязательств отчетных сегментов. Характер изменений способов оценки показателей, используемых для определения финансового результата (прибыли, убытка) отчетного сегмента, по сравнению с предшествующими периодами и влияние таких изменений на финансовый результат (прибыль, убыток) отчетного сегмента в отчетном периоде. Описание различий в распределении данных между отчетными сегментами и их влияние на показатели этих сегментов в случаях, когда способ распределения выручки и расходов отличается от способа распределения активов и обязательств, с которыми эти выручка и расходы связаны	27

Окончание табл. 7.2

1	2	3
Сопоставление совокупных показателей отчетных сегментов, включая показатели прочих сегментов, с величиной соответствующих статей бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках	Результаты сопоставления: • суммарной величины выручки всех отчетных сегментов с показателем выручки организации; • суммарной величины показателей прибыли (убытка) отчетных сегментов с показателем прибыли (убытка) до налогообложения либо показателем чистой прибыли (убытка) за отчетный период, если организация распределяет на отчетные сегменты налог на прибыль организаций; • суммарной величины активов отчетных сегментов с величиной активов организации; • суммарной величины обязательств отчетных сегментов с величиной обязательств; • суммарной величины каждого существенного показателя, раскрываемого в отношении отчетных сегментов, с величиной соответствующей статьи бухгалтерской отчетности организации	28
Иная информация	Выручка организации от продаж покупателям (заказчикам) по каждому виду продукции, товаров, работ, услуг или однородных групп продукции, товаров, работ, услуг	29
	Информация по каждому географическому региону деятельности организации: • величина выручки от продаж покупателям (заказчикам), в том числе отдельно от продаж в Российской Федерации и за рубежом; • стоимость внеоборотных активов по данным бухгалтерского баланса организации, в том числе размещенных на территории Российской Федерации и за рубежом	30
	Информация о покупателях (заказчиках), выручка от продаж которым составляет не менее 10% общей выручки от продаж: • наименование покупателя (заказчика); • общая выручка от продаж; • наименование отчетного сегмента (отчетных сегментов), к которому относится данная выручка	31

В состав общей информации включаются сведения о факторах, отражающие организационные особенности компании и определяющие идентификацию сегмента (хозяйственно-отраслевые направления деятельности, географические регионы, сферы регулирования и др.).

По каждому отчетному сегменту организация приводит данные о финансовых результатах за отчетный период (прибыль или убыток), общей величине активов и обязательств на отчетную дату. В пояснениях к бухгалтерской отчетности организации могут быть и другие данные, которые представляются для анализа полномочным лицам, в частности: выручка от продаж сторонним покупателям и выручка от продаж между сегментами, проценты к получению и уплате, дивиденды и прочие существенные доходы и расходы, а также налог на прибыль.

Аналогичные доходы и расходы можно отражать свернуто, если полномочные лица при анализе результатов деятельности сегмента и принятии управленческих решений используют разницу между аналогичными доходами и расходами (например, разницу между показателями «Проценты к получению» и «Проценты к уплате»). Если полномочные лица используют информацию о величине внеоборотных активов сегмента и сумме амортизации по основным средствам и нематериальным активам, эти данные также следует указать в разделе «Показатели отчетных сегментов».

Пользователи финансовой отчетности, не имеющие доступа к внутренней информации, могут оценивать финансовое положение отдельных сегментов с точки зрения менеджера, принимающего решения на основании данных управленческой отчетности. Это обусловлено тем, что ПБУ 12/2010 не устанавливает порядок формирования показателей, раскрываемых в информации по отчетному сегменту, но ориентирует на показатели, используемые для внутренней отчетности организации и принятия руководством управленческих решений. Полномочные лица организации для составления бухгалтерской отчетности оценивают показатели отчетных сегментов на основании тех данных, которыми они оперируют в управленческом учете.

Если выручка, расходы, активы и обязательства относятся к двум и более отчетным сегментам, то их следует распределить между этими сегментами. Распределение необходимо обосновать (в зависимости от характера объектов учета, видов деятельности организации, степени обособленности отчетных сегментов) и выполнить тем способом, который закреплен в учетной политике организации. Распределенные выручка и расходы могут включаться в прибыль или убыток в том случае, если они входят в расчет финансового результата (прибыли, убытка) этого сегмента при принятии решений полномочными ли-

цами организации. Организация должна последовательно применять основу распределения показателей между отчетными сегментами.

Если полномочные лица организации для принятия решений используют несколько показателей финансовых результатов, активов или обязательств отчетного сегмента, исчисленных по различным правилам, то в составе информации по отчетному сегменту в бухгалтерской отчетности организации эти показатели приводятся в оценке, наиболее соответствующей правилам оценки аналогичных показателей по организации в целом, представляемых в ее бухгалтерской отчетности.

При изменении в отчетном периоде структуры отчетных сегментов сравнительная информация за периоды, предшествующие отчетному, должна быть пересчитана в соответствии с новой структурой отчетных сегментов (за исключением случаев, когда такая информация отсутствует и такой пересчет противоречит требованию рациональности). При этом пересчету подлежит сравнительная информация по каждому показателю отчетного сегмента.

Случаи пересчета (или его невозможности) подлежат раскрытию в составе информации по отчетным сегментам.

Если сравнительная информация не пересчитана в соответствии с новой структурой отчетных сегментов, информация по сегментам за отчетный период должна быть представлена в разрезе как прежней, так и новой структуры сегментов.

7.2. Представление информации о сегментах в пояснениях к бухгалтерской отчетности. Анализ основных показателей сегментов

Качество анализа и полнота выводов о деятельности сегментов организации в значительной степени зависят от качества раскрытия и наглядности информации, а также от соблюдения требований по ее раскрытию. При этом следует учитывать вероятность субъективной оценки значений показателей, которые приводятся в пояснениях к годовой бухгалтерской отчетности организации на основе данных управленческого учета, и обращать внимание на причины расхождений между ними и показателями бухгалтерской отчетности.

Значительная часть информации по сегментам может быть представлена организацией в удобной табличной форме и дополнена необходимыми пояснениями в текстовом виде. ПБУ 12/2010 не обязывает составителей отчетности приводить структурные показатели, выраженные в процентах, анализировать динамику объемных показателей и рассчитывать финансовые коэффициенты.

Заинтересованный пользователь, имеющий навыки проведения аналитических процедур, должен самостоятельно:

- ✓ при необходимости перегруппировать информацию;
- ✓ оценить тенденции изменения показателей по отчетным сегментам;
- ✓ определить относительные показатели — рентабельность продаж, рентабельность активов, оборачиваемость активов и другие возможные показатели на основе приведенных данных;
- ✓ используя информацию, приведенную в отчетности, и иную доступную информацию (материалы отраслевых обзоров, деловую прессу и т.п.) выявить проблемы и перспективы развития организации.

Наиболее удобный вариант группировки информации показан на рис. 7.1. На его основе, используя данные по организации в целом и по ее отчетным сегментам, рассчитываются структурные показатели, характеризующие долю сегмента в общей выручке, прибыли и т.д.

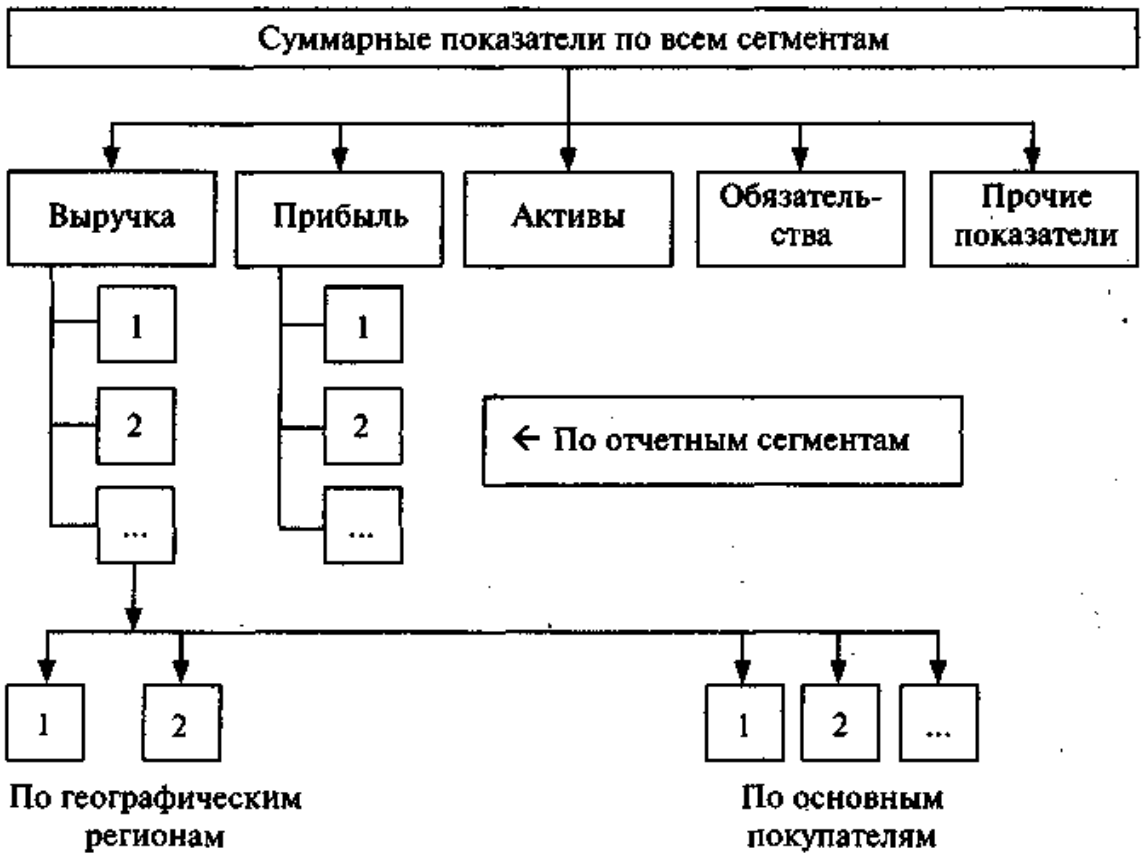


Рис. 7.1. Группировка информации об отчетных сегментах

По данным условного примера ОАО «Красная черепица» осуществляет разные виды деятельности, по которым известны объемы продаж (табл. 7.3).

Таблица 7.3

Выручка от продажи

Вид деятельности	Тыс. руб.	% к итогу
1. Производство строительных материалов	40 000	40
2. Оптовая продажа строительных материалов	25 000	25
3. Строительство промышленных объектов	15 000	15
4. Розничная продажа строительных материалов	11 000	11
Итого	91 000	91
5. Грузовые перевозки	4000	4
6. Дачное строительство	3000	3
7. Ремонт и техобслуживание грузовых автомобилей	2000	2
Всего	100 000	100

Как видно из табл. 7.3, четыре из них — производство строительных материалов, оптовая продажа строительных материалов, строительство промышленных объектов, розничная продажа строительных материалов — являются основными направлениями, дающими 91% общей выручки от продажи. Следовательно, они представляют отчетные сегменты. Остальные направления — грузовые перевозки, дачное строительство, ремонт и техобслуживание грузовых автомобилей — являются прочими сегментами.

Проанализируем показатели отчетных сегментов (табл. 7.4).

Предположим, что в верхней части табл. 7.4 приведены данные пояснительной записки из годового отчета, в нижней — рассчитанные аналитиком показатели. Наличие информации об активах и обязательствах позволяет определить (с определенной долей условности) величину собственного капитала, вложенного в конкретный отчетный сегмент, и долю собственного капитала в покрытии потребности в активах по каждому сегменту.

В целом по ОАО «Красная черепица» доля собственного капитала не слишком высока — 35,6%. Доля собственного капитала в активах для сегмента «Строительство промышленных объектов» достаточно низкая — 33,3%; в остальных отчетных сегментах она находится на приемлемом уровне.

В связи с наличием значительной суммы обязательств на конец отчетного периода указаны суммы расходов по обслуживанию долга (проценты к уплате) по некоторым отчетным сегментам. Это позволяет определить коэффициент покрытия расходов по обслуживанию долга[1], который может указывать на некоторый риск, связанный с недостаточностью прибыли и (или) неэффективностью хозяйствен-

[1] Коэффициент обслуживания долга = (Прибыль до налогообложения + Прибыль от межсегментных операций + Проценты к уплате) : Проценты к уплате.

Таблица 7.4

Анализ информации по отчетным сегментам ОАО «Красная черепица», тыс. руб.

Показатель	Производство строительных материалов	Оптовая продажа строительных материалов	Строительство промышленных объектов	Розничная продажа строительных материалов	**Итого**	**Всего** по организации
Показатели, представленные в бухгалтерской отчетности						
Внешняя выручка	40 000	25 000	15 000	11 000	91 000	100 000
Межсегментная выручка	9000	1000	0	8000	18 000	20 000
Проценты к уплате	800	0	1000	0	1800	1800
Амортизация	600	50	150	400	1200	2000
Прибыль сегментов до налогообложения	4000	2500	2200	1100	9800	11 700
Прибыль от межсегментных операций	900	800	0	0	1700	1900
Активы	40 000	8000	12 000	12 000	72 000	132 000
Обязательства	20 000	3000	8000	7000	42 000	89 000
Показатели, рассчитанные для целей анализа						
Капитал	20 000	5000	4000	5000	30 000	43 000
Доля собственного капитала в покрытии активов, %	50,0	62,5	33,3	41,7	47,2	35,6
Коэффициент обслуживания долга, ед.	7,1	–	3,2	–	7,4	8,6
Рентабельность продаж, %	11,6	12,7	21,3	5,8	12,2	12,8
Оборачиваемость активов, ед.	1,23	3,25	1,25	1,58	1,51	0,91
Рентабельность активов, %	14,3	41,3	26,7	9,2	18,5	11,7

ной деятельности, а также на высокую долю обязательств в структуре источников формирования активов сегментов. Коэффициент покрытия расходов имеет низкое значение (3,2) в сегменте «Строительство промышленных объектов» и приемлемые значения в остальных сегментах.

Оборачиваемость активов в целом по организации низкая — всего 0,91 оборота; очевидно, что на нее влияет низкая деловая активность прочих сегментов. Самая высокая оборачиваемость (3,25 оборота) характерна для сегмента «Оптовая продажа строительных материалов», но незначительный уровень оборачиваемости в остальных сегментах требует более глубокого анализа причин сложившего уровня деловой активности.

Наименее привлекательный сегмент «Розничная продажа строительных материалов» характеризуется низкими значениями показателей: рентабельность продаж — 5,8%; оборачиваемость активов — 1,58 оборота; рентабельность активов — 9,2%.

Оценка структуры и динамики (при наличии ретроспективной информации) выручки может быть дана на основе исследования данных таблицы, составленной по форме табл. 7.5. Изучая динамику спроса и состояние рынков сбыта, можно прогнозировать определенные перспективы изменения выручки от продажи как основного показателя деловой активности.

Аналогичным образом представляется и анализируется информация о показателях в разрезе географических регионов, а также об основных покупателях.

Таблица 7.5

Данные о выручке от продаж

Выручка от продаж по видам	По организации	По отчетным сегментам			
		(1)	(2)	(3)	(4)
Продукция *A*					
Продукция *B*					
Продукция *C*					
...					
Итого					
Работы *X*					
Работы *Y*					
...					
Итого					
Всего					

Рассмотрим, каким образом можно анализировать информацию при отсутствии данных о сегментах с позиций требований ПБУ 12/2010.

Обратимся к данным годовой отчетности ОАО «НМЛК», информация о деятельности которого размещена на сайте компании. Поскольку приведенная информация относится к отчетным периодам 2009–2010 гг., то на нее распространяются правила ПБУ 12/2000.

В пояснительной записке ОАО «НМЛК» указано, что оно не раскрывает информацию по отдельным сегментам деятельности, поскольку работает в одном операционном сегменте (производство холоднокатаного плоского проката без защитных покрытий и с защитными покрытиями) и обладает активами только на территории Российской Федерации. Общество поставляет продукцию на экспорт и представляет информацию об экспортной выручке (табл. 7.6).

Таблица 7.6

Доходы по обычным видам деятельности и структура продаж

Показатель	2008 г.		2009 г.		2010 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка от продажи за пределами Российской Федерации	120 337 579	59,54	80 133 744	62,32	110 420 394	61,37
Выручка от продажи на территории Российской Федерации	81 765 152	40,46	48 440 919	37,68	69 506 977	38,63
Итого	202 102 731	100,00	128 574 663	100,00	179 927 371	100,00

Из данных табл. 7.6 видно, что основную долю в продажах занимает экспортная выручка — около 60%. В период мирового финансового кризиса в 2009 г. показатели выручки от продажи снизились по сравнению с предыдущим годом:

- от продажи за пределами Российской Федерации — на 33,4%;
- от продажи на территории Российской Федерации — на 40,8%;
- всего — на 36,4%.

Падение продаж в значительной мере было компенсировано в 2010 г. По сравнению с 2009 г. рост выручки составил:

- от продажи за пределами Российской Федерации — 137,4%;
- от продажи на территории Российской Федерации — 143,5%;
- всего — 139,9%.

ОАО «НЛМК» входит в состав группы «НЛМК» и публикует консолидированную отчетность, подготовленную в соответствии с общепринятыми в США принципами бухгалтерского учета, требования которых по раскрытию информации о сегментах максимально приближены к требованиям МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты».

В пояснениях к консолидированному годовому отчету раскрывается информация по четырем сегментам:

- стального проката;
- сортового проката;
- горнодобывающий;
- коксохимический.

В данные сегменты входят различные дочерние компании, имеющие самостоятельное руководство и реализующие различные продукты и услуги. Сегменты удовлетворяют соответствующим критериям по виду производимой продукции и рамкам управления их деятельностью.

Руководство группы оценивает результаты деятельности сегмента на основании выручки от реализации, валовой прибыли, операционной прибыли и прибыли от продолжающихся операций за вычетом налога на прибыль. В пояснениях к годовой отчетности раскрывается сопоставимая информация по этим и другим показателям за три смежных года. По приведенным показателям ведущее положение в группе занимают сегменты стального и сортового проката, а основной производственной площадкой по производству стали и плоского проката является ОАО «НЛМК».

Используя информацию о сегментах, можно оценить динамику показателей продаж, рентабельность активов и продаж, коэффициенты валовой прибыли, величину долговой нагрузки по сумме процентов к уплате по интересующим сегментам, а также проанализировать динамику продаж в разрезе географических регионов. Целесообразно также принимать во внимание приводимые в пояснениях к отчету нефинансовые показатели о динамике производства основных видов продукции, характеризующих деятельность компаний группы.

? Контрольные вопросы

1. Для чего необходима информация о сегментах?
2. Какие организации обязаны раскрывать информацию о сегментах в пояснениях к годовой бухгалтерской отчетности?
3. Что относится к источникам информации о сегментах?

4. Что понимается под отчетными и прочими сегментами? Каковы принципы их выделения для раскрытия информации?
5. Для чего используются пороговые значения показателей выручки, активов, финансовых результатов?
6. Какие показатели относятся к основным при раскрытии информации о сегментах?
7. Какие показатели, представляемые полномочным лицам организации на систематической основе, раскрываются в пояснениях к годовой бухгалтерской отчетности наряду с основными?
8. По каким признакам классифицируется информация о сегментах?
9. Какие показатели может рассчитать аналитик при изучении информации о сегментах?
10. Можно ли использовать нефинансовую информацию и деятельности компании, чтобы оценить эффективность функционирования сегментов и их привлекательность? Если да, то какую именно? Если нет, то объясните почему.

8 ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

8.1. Цели, задачи и этапы формирования прогнозной финансовой отчетности

Оперативное планирование финансовых результатов и прогнозирование финансового положения компаний имеют решающее значение для обеспечения эффективного управления бизнесом. Интересы основных групп выгодоприобретателей (стейкхолдеров) фокусируются на решении задач по обеспечению непрерывности бизнеса, защите его от банкротства и наращению стоимости.

В современных условиях цели бизнеса становятся более стабильными во времени, что требует увеличения горизонта финансового прогнозирования. В сферу интересов лиц, принимающих управленческие решения, входят различные аспекты прогнозных оценок текущей и перспективной платежеспособности, инвестиционной привлекательности, чувствительности к внешним возмущениям, финансовой гибкости и устойчивости экономического роста.

В связи тем что экономическая среда бизнеса остается неустойчивой, сохраняется вероятность реализации различных сценариев ее развития, а прогнозные оценки ключевых характеристик состояния компании носят вероятностный характер. Это вызывает необходимость формирования нескольких вариантов прогноза: оптимистичного, реалистичного и пессимистичного, что позволяет более адекватно оценивать перспективы развития компании с позиций критерия риск/доходность, своевременно выявлять возможные угрозы развития бизнеса и разрабатывать комплексы антикризисных мероприятий.

Прогнозирование финансовых отчетов коммерческих организаций позволяет оценить последствия реализации различных сценариев развития бизнеса через призму изменения основных финансовых показателей их состояния. Степень детализации и временной гори-

зонт финансовых планов и прогнозов зависят от состояния внешней экономической среды, предопределены интересами групп стейкхолдеров и решаемыми с их помощью задачами.

По мнению известного специалиста в области финансового анализа Э. Хэлферта[1], все три типа прогнозов тесно взаимосвязаны, оперативные сметы рассматриваются как вспомогательный документ для прогнозирования стандартной финансовой отчетности и планирования бюджетов движения денежных средств.

В практике бизнес-анализа используются различные методики разработки прогнозных финансовых отчетов, количественного и качественного анализа их содержания. Формирование перспективной финансовой отчетности позволяет рассчитать стандартные финансовые индикаторы состояния бизнеса организации, что обеспечивает возможность последующего их сравнения со значениями прошлых периодов (динамический анализ) и (или) показателями сравнимых по масштабам и условиям ведения бизнеса организаций (сравнительный анализ, бенчмаркинг).

Состав и структура прогнозной финансовой отчетности, степень ее детализации могут различаться в зависимости от состояния экономической среды и интересов пользователей.

Например, для функциональных и линейных менеджеров представляют интерес частичные бюджеты; для лиц, принимающих решения (собственников и топ-менеджеров), и инвесторов — прогнозная финансовая отчетность компании, разрабатываемая по укрупненной номенклатуре статей, а также прогнозы движения денежных средств организации в разрезе отдельных стратегических бизнес-единиц и проектов.

Как правило, прогнозная финансовая отчетность коммерческой организации представляет собой финансовую модель ее состояния и результативности хозяйственной деятельности. Модель представлена в виде функционально взаимосвязанной совокупности прогнозов: прибыли и убытков; аналитического бухгалтерского баланса; движения денежных средств. Она может быть использована для ответа на такие важные вопросы, как:

- соответствует ли планируемая эффективность хозяйственной деятельности организации целевым значениям, определяемым собственниками организации, и ожиданиям отдельных групп инвесторов. На основе такого анализа становится возможным предвидеть последствия реализуемой организацией стратегии развития и вносить упреждающие корректировки как в саму стратегию, так и в оперативный план ее реализации, разрабатываемый на бюджетный период;

[1] *Хэлферт Э.* Техника финансового анализа. 10-е изд. СПб.: Питер, 2003. С. 172.

- насколько могут повлиять операционные, инвестиционные и финансовые инициативы, а также ожидаемая волатильность состояния экономической среды на значения ключевых финансовых показателей, характеризующих платежеспособность, деловую активность, доходность, финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность бизнеса (реализуется принцип анализа «что..., если...?»).

Кроме того, модель позволяет:

- ✓ своевременно выявлять и оценивать потребности в объемах финансирования для развития организации, оптимизируя их состав и структуру, преследуя цель устранения возможных дефицитов и снижая при этом стоимость привлечения;
- ✓ определять структуру и параметры денежных потоков, генерируемых различными бизнесами компании, оптимизируя значение свободного денежного потока, что, наряду с оценкой перспективной долговой нагрузки, имеет принципиальное значение для инвесторов и собственников при определении стоимости бизнеса.

Стратегические цели собственников, контролирующих бизнес коммерческой организации, могут существенно различаться. Для публичной компании при реализации концепции агентского управления рост рыночной стоимости ее активов — одна из наиболее явных стратегических целей управления бизнесом. В закрытой компании фокус интересов собственников смещается в сторону формирования свободного денежного потока (*FCF*), прогнозирования перспективной платежеспособности с целью оценки непрерывности хозяйственной деятельности.

В условиях общего подъема рынка основным инструментом повышения стоимости бизнеса становится рост его продуктивности и результативности. Экономический рост — идеальное условие для увеличения рыночной стоимости компании.

В условиях макроэкономического кризиса фокус стратегических интересов смещается в сферу повышения экономичности и финансовой гибкости, что становится основным условием снижения вероятности потери контроля за бизнесом.

Прогнозная финансовая отчетность необходима внешним пользователям для оценки изменения прибыльности бизнеса и возможности неплатежеспособности (поставщикам и партнерам по бизнесу), запаса кредитоспособности (кредиторам), непрерывности и эффективности функционирования бизнеса (аудиторам, представителям государственных надзорных органов).

Целью перспективного финансового анализа является оценка вероятного финансово-экономического состояния организации с уче-

том основных тенденций ее развития и реализации прогнозов состояния внешней и внутренней экономической среды.

К *показателям состояния внешней среды* относят:

- положение и динамику рынков продукции и сырья;
- цены и доступность материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- возможность использования инноваций и привлечения внешнего финансирования;
- фискальную и социальную нагрузку на бизнес, режим государственного протекционизма в отношении отечественных товаропроизводителей и др.

Среди *характеристик внутренней среды* наиболее значимыми являются:

- состояние организационно-технического уровня бизнеса;
- физический и моральный износ технологического оборудования и уровень загрузки производственных мощностей;
- обеспеченность бизнеса квалифицированными трудовыми ресурсами и их лояльность;
- прогнозируемые изменения ресурсо- и трудоемкости производства продукции, товаров и услуг в условиях реализации стратегических программ развития;
- финансовые и структурные параметры инвестиционно-инновационной и социальной политики организации.

Рассмотрим более подробно состав и структуру основных прогнозных финансовых документов коммерческой организации, формирующих финансовую модель ее состояния.

Прогноз движения денежных средств составляют на основе разработанных на плановый период производственно-коммерческой и инвестиционной программ и сформированного на их основе кассового плана. Движения (поступления и выбытие) денежных средств классифицируются по времени и характеру движения в разрезе основных видов хозяйственной деятельности (операционной, инвестиционной и финансовой).

Прогноз отражает монетарные результаты планируемой хозяйственной деятельности, способность организации генерировать денежные потоки по операционной деятельности и обеспечивать их соответствие параметрам инвестиционной и финансовой деятельности, он основывается на данных оперативных бюджетов и позволяет оценить перспективную платежеспособность, ожидаемые изменения запаса кредитоспособности и чистую кредитную позицию организации, эффективность бизнес-модели ее развития.

Прогноз денежных потоков по операционной деятельности может быть осуществлен на основе чистой прибыли по продолжающимся видам деятельности с учетом ожидаемого изменения текущих опера-

ционных активов и обязательств, оценки изменений амортизационной политики. Это позволяет разрабатывать его на основе прогноза прибылей и убытков и изменения статей бухгалтерского баланса. Такой подход предпочтителен при горизонтах прогнозирования, превышающих один год, когда разработать достоверные операционные сметы не представляется возможным.

Прогноз прибылей и убытков формируется на основе предварительной оценки и последующей интеграции финансовых результатов хозяйственной деятельности по основным операционным сегментам (продолжающимся видам деятельности).

Оценка результатов предполагает проведение перспективного анализа объемов продаж, цен реализации и условий продаж, состояния и уровня загрузки производственных мощностей, плановых затрат и расходов на продажи, включая коммерческие и управленческие расходы, результатами которых является разработка операционных смет.

Кроме основных видов деятельности необходимо прогнозировать доходы и расходы от прочих видов деятельности, включая результаты от инвестирования средств в капитал зависимых и дочерних обществ (доходы от участия), результаты ожидаемых нетипичных операций (например, продажа части активов).

Прогноз позволяет оценивать перспективы изменения эффективности операционной деятельности, чистую маржу от продаж, возможности организации формировать дивиденды (доходы учредителей) и инвестировать часть прибыли в увеличение стоимости собственного капитала.

Прогнозный баланс разрабатывается в виде динамической модели состояния основных групп активов и обязательств организации (на конец предыдущего периода по отношению к планируемому), достигнутого благодаря прогнозируемым результатам текущей (операционной) и инвестиционной деятельности (активы) и изменениям источников финансирования хозяйственной деятельности (пассивы баланса) организации.

Эти изменения происходят вследствие:

- ✓ планируемого изменения стоимости внеоборотных активов (амортизации, поступления или выбытия в результате проводимой политики наращения или ликвидации производственных мощностей) или воздействия процессов их обесценивания (удорожания);
- ✓ движения основных групп оборотных активов — запасов и затрат НЗП, дебиторской задолженности;
- ✓ изменения непроцентных обязательств (кредиторской задолженности) в результате планируемых хозяйственных операций;

- ✓ рефинансирования части прогнозируемой прибыли от операционной и иных видов деятельности;
- ✓ привлечения и погашения заемных и иных источников финансирования.

Прогнозный баланс позволяет диагностировать рациональность параметров и пропорций развития компании с позиций источников финансирования операционной и инвестиционной деятельности. Если активы и обязательства оцениваются по рыночной стоимости, появляется возможность предварительной оценки стоимости бизнеса.

Прогнозная финансовая отчетность формируется в агрегированном (классифицированном и уплотненном) виде финансовой модели, что обеспечивает ее обозримость, позволяет наглядно оценивать влияние реализации планируемых управленческих решений на ключевые финансовые индикаторы состояния компании. Отправной точкой для прогнозирования, как правило, являются: показатели отчетных лет; тенденции, выявляемые в процессе анализа их динамики; экспертные оценки состояния экономической среды; планируемые изменения параметров операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

Процесс формирования и оценки прогнозной финансовой документации предусматривает четыре этапа (рис. 8.1).

I этап — качественный анализ. На этом этапе выясняют, в каких условиях будет происходить развитие компании в будущем; определяют направления изменения приоритетов; формулируют плановые цели и прогнозы развития организации.

II этап — количественный анализ. На этом этапе используются информация ретроспективного анализа деятельности организации за прошлые периоды, гипотезы и планы, сформулированные на I этапе. В итоге дается оценка параметров операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, представляющая прогноз ключевых показателей развития компании.

III этап — уточнение и взаимоувязка параметров развития компании и формирование основных финансовых документов.

IV этап — оценка эффективности при условии реализации различных сценариев развития организации. На этом этапе проводится анализ поведения основных финансовых индикаторов деятельности компании. Для этого применяется *анализ чувствительности*, который предполагает оценку изменений ключевых показателей прогнозной отчетности с учетом вероятных изменений состояний внутренней и внешней среды. При проведении сценарного анализа наряду с финансовыми показателями целесообразно также использовать нефинансовые индикаторы эффективности.



Рис. 8.1. Этапы финансового прогнозирования

8.2. Модели и методы, используемые при прогнозировании финансовой отчетности

Прогнозирование финансовой отчетности основывается на результатах:

- ✓ прогнозирования изменений состояния экономической среды развития бизнеса (налоговые и процентные ставки, вводимые государственными регуляторами ограничения в сфере ценообразования на ресурсы и продукцию и т.п.);
- ✓ итогового экономического анализа, выявления устойчивых соотношений и пропорций между ключевыми показателями операционной и финансово-инвестиционной деятельности и индикаторами состояния внешней и внутренней экономической среды;
- ✓ моделирования ключевых показателей финансовой отчетности.

При отсутствии стратегии, определенной внутренними документами организации, финансовый аналитик должен руководствоваться принципом непрерывности и реализации линейного роста по операционным сегментам бизнеса.

В практике аналитической работы используются разнообразные методы прогнозирования финансовых результатов и финансового состояния хозяйствующего субъекта. Выбор того или иного метода определяется условиями проведения прогнозирования (наличие достоверной информации о состоянии внутренних бизнес-процессов компании, прозрачность финансовой отчетности, уровень прогнозируемости состояния внешнеэкономической среды и др.).

Исходным пунктом любого метода является признание факта некоторой преемственности (устойчивости) изменений показателей финансово-хозяйственной деятельности от отчетных периодов к прогнозным. В общем случае перспективный анализ финансового состояния организации представляет собой изучение ее финансово-хозяйственной деятельности с целью определения ее финансового состояния в будущем.

Перечень прогнозируемых показателей может ощутимо варьироваться в зависимости от потребностей финансового аналитика.

Во-первых, аналитик может применять методы, в которых прогнозируется один или несколько отдельных показателей, представляющих для него наибольший интерес и значимость, например: выручка от продаж, прибыль от продаж, стоимость обязательств, свободный денежный поток и т.д. Для решения задач такого рода используют детерминированный и (или) стохастический экономический анализ с применением трендовых и многофакторных зависимостей.

Во-вторых, аналитик может применять методы, в которых строятся прогнозные формы отчетности целиком по типовой или укрупненной номенклатуре статей. На основании анализа данных прошлых периодов прогнозируется каждая статья (укрупненная статья) баланса и отчета о финансовых результатах. Затем прогнозируются денежные потоки по операционной деятельности с использованием нижнего (косвенного) и прямого (по инвестиционной и финансовой деятельности) методов. Преимуществом методов этой группы является возможность всесторонней оценки финансового состояния организации. Аналитик получает максимум информации, которую он может использовать для различных целей, например: для определения допустимых темпов наращивания деловой активности без угрозы потери платежеспособности и контроля финансовой устойчивости; обоснования параметров дополнительных финансовых ресурсов из внешних источников; расчета любых финансовых коэффициентов и т.д.

Методы прогнозирования отчетности в свою очередь делятся на методы:

- в которых каждая статья прогнозируется отдельно, исходя из ее индивидуальной динамики, — экспертные и простого динамического анализа, основанного на экстраполяции;
- учитывающие взаимосвязь между отдельными статьями в пределах одной формы отчетности и (или) разных форм — балансовый метод, метод авторегрессионных зависимостей, бюджетирование.

В зависимости от используемого подхода при оценке влияния экономической среды на результаты хозяйственной деятельности и финансовое состояние организации все методы прогнозирования финансовой отчетности можно подразделить на три группы (рис. 8.2).



Рис. 8.2. Методы прогнозирования финансового состояния организации

Первая группа — методы экспертных оценок. Предполагают проведение многоступенчатого опроса экспертов по специальным схемам и последующую обработку полученных результатов с помощью инструментария экономической статистики.

Применение этих методов на практике обычно заключается в использовании опыта, знаний и интуиции экспертов в области динамики финансово-хозяйственной деятельности организаций в различных сегментах национальной экономики. Как правило, его использование обеспечивает скорейшее формирование мнения. В то же время тот факт, что прогноз строится на интуитивном мнении эксперта, — явный недостаток метода.

Наиболее широкое использование экспертные методы получили при прогнозировании параметров состояния внешней экономической среды, а также продаж в маркетинговом анализе. Экспертные оценки используются и в аналитической работе, например, для разработки коэффициентов существенности в имитационных моделях, пороговых значений контролируемых показателей и т.п.

Вторая группа — детерминированные методы. Они предполагают наличие функциональных или определенных иным образом взаимосвязей ключевых индикаторов развития, когда каждому значению факторного индикатора соответствует вполне определенное и неслучайное значение результативного показателя. Среди детерминированных методов заслуживают внимание балансовый, нормативный и пропорциональных зависимостей. К нормативному методу могут быть отнесены расчеты доходов и расходов по той их части, которая регламентирована заключенными организацией договорами.

В качестве примера использования детерминированных методов можно привести зависимости, реализованные в рамках модели факторного анализа рентабельности капитала (*ROE*) — формула Дюпона, и модели темпов устойчивого экономического роста (*SGR*). Используя метод расширения факторной связи, на основе декомпозиции факторных показателей модели можно произвести детализацию на необходимом уровне, обеспечивая соответствие модели моделируемым процессам.

Впоследствии полученные модели могут использоваться при проведении итеративных расчетов ключевых показателей прогнозируемых форм отчетности, для определения меры влияния прогнозных значений факторных показателей на результативные значения параметров отчетности.

Подставляя в модели отчетности прогнозные значения ключевых факторов эффективности (например, выручки от продаж, оборачиваемости активов, финансового рычага, уровня дивидендных изъятий, структуры капитала), можно формировать важнейшие индикаторы результативности развития бизнеса: рентабельность собственного и инвестированного (используемого) капитала — соответственно *ROE* и *ROIC*; темп устойчивого экономического роста (*SGR*); размер экономически добавленной стоимости (*EVA*); свободный денежный поток (*FCF*); справедливую стоимость бизнеса (*FMV*) и др.

Детерминированные методы имеют существенный недостаток: количественные оценки ключевых индикаторов финансовой модели организации не учитывают присущую хозяйственной деятельности неопределенность оценок состояния факторов и напрямую зависят от используемых в прогностических исследованиях форм финансовых моделей.

Третья группа — стохастические методы. Они предполагают учет вероятностного характера вида связи не только между показателями отчетности и факторами, их определяющими, но и между отдельными факторами с формированием «области прогнозных значений» финансовой модели.

Результаты стохастического факторного анализа позволяют, кроме определения результативных показателей финансовой модели, планировать и прогнозировать значения индикаторов, включенных в формируемую модель, выбирать не только наиболее результативные и экономичные варианты, но и наиболее устойчивые из возможных альтернатив решения. Вероятность получения точного прогноза возрастает с повышением качества эмпирических данных. Стохастические методы и модели предпочтительны при высокой неопределенности состояния экономической среды.

Общая последовательность операций (этапы) при проведении стохастического анализа приведена на рис. 8.3.

Детерминированные и стохастические методы занимают ведущее место с позиции формализованного прогнозирования, существенно варьируются по сложности используемых алгоритмов. Наиболее простой пример — исследование тенденций изменения объема продаж с помощью факторного анализа влияния темпов роста выручки от реализации, масштабов бизнеса и уровня загрузки производственных мощностей на финансовые индикаторы состояния компании.

Результаты прогнозирования, полученные методами математической статистики, подвержены влиянию случайных факторов, а их использование в период повышенной турбулентности внешней среды и вовсе может приводить к серьезным ошибкам в финансовом управлении бизнесом.

При формировании диагностических и прогнозных финансовых моделей развития компании необходимо определить набор ключевых индикаторов, используемых для прогнозирования основных параметров отчетности, уточнить условия и алгоритм их расчета (идентифицировать информационную базу расчета, разработать регламент и утвердить паспорт показателя), определить ограничения применения модели.

Наиболее простыми способами формирования прогнозной финансовой отчетности является использование методических приемов

«пробки» и «процента с продаж», основанных на балансовом методе и способе лонгирования устойчивых взаимосвязей.



Рис. 8.3. Последовательность проведения стохастического анализа

Прием «пробки». При использовании методического приема «пробки» изменения операционных активов и обязательств привязываются к изменению продаж. Если рост активов прогнозируется более высокими темпами, чем рост устойчивых пассивов, то возникает «пробка», т.е. несоответствие между активами и источниками их формирования, и, значит, требуется дополнительное финансирование.

Привлечение дополнительных кредитов снижает расчетное значение чистой прибыли, что приводит к уменьшению источников финансирования прироста активов. Это становится препятствием для достижения баланса между активами и пассивами и требует очередной итерации в аналитических расчетах с определением стоимости дополнительных кредитных ресурсов. Как правило, для достижения баланса требуется провести несколько расчетных итераций, что позволяет постепенно снизить уровень дефицита источников финансирования. В результате формируется информационная база для прогнозирования основных статей баланса и отчета о прибылях и убытках.

Рассмотрим финансово-хозяйственную деятельность компании *ABC*, показатели результативности и финансового состояния которой представлены в отчете о прибылях и убытках и бухгалтерском балансе. Политика распределения прибыли предполагает реинвестировать 50% чистой прибыли. В агрегированной форме отчетность компании представлена в табл. 8.1–8.3.

Таблица 8.1

Аналитический баланс компании *ABC* на начало отчетного периода, млн руб.

Активы		Пассивы	
Внеоборотные активы	40	Собственный капитал	25
В том числе: основные средства и нематериальные активы	30	В том числе: уставный капитал	1
		добавочный капитал	12
первоначальная стоимость амортизируемых активов	50	нераспределенная прибыль	12
		Долгосрочные обязательства	20
Оборотные активы	20	Краткосрочные обязательства	15
В том числе: денежные средства и эквиваленты	5	В том числе: краткосрочные кредиты и займы	10
дебиторская задолженность	10	краткосрочная кредиторская задолженность	5
запасы	5		
БАЛАНС	60	БАЛАНС	60

Таблица 8.2

Отчет о прибылях и убытках, млн руб.

Выручка от продаж (нетто)	100
Себестоимость проданной продукции	(70)
Валовая прибыль (убыток)	30
Коммерческие расходы	(10)
Управленческие расходы	(6)
Прибыль (убыток) от продаж	14
Проценты к получению (уплате)	(4)
Прочие доходы и расходы	(–)
Прибыль (убыток) до налогообложения	10
Налог на прибыль	(2)
Прибыль (убыток) чистая	8
Нераспределенная прибыль (убыток)	4
Справка: начислена амортизация	5

Таблица 8.3

Аналитический баланс компании *ABC* на конец отчетного периода, млн руб.

Активы		Пассивы	
Внеоборотные активы	44	Собственный капитал	29
В том числе: основные средства и нематериальные активы	32	В том числе: уставный капитал	1
		добавочный капитал	12
первоначальная стоимость амортизируемых активов	55	нераспределенная прибыль	16
		Долгосрочные обязательства	21
Оборотные активы	26	Краткосрочные обязательства	20
В том числе: денежные средства и эквиваленты	6	В том числе: краткосрочные кредиты и займы	13
дебиторская задолженность	12	краткосрочная кредиторская задолженность	7
запасы	8		
БАЛАНС	70	БАЛАНС	70

Расчет чистого денежного потока по операционной деятельности, *произведенный косвенным методом*, представлен в табл. 8.4.

Таблица 8.4

Движение денежных средств по операционной деятельности, млн руб.

Чистая прибыль	8
Амортизация начисленная	5
Прирост дебиторской задолженности	(2)
Прирост кредиторской задолженности	3
Прирост запасов	(3)
Итого денежные средства по операционной деятельности	11

Спрогнозируем финансовые отчеты компании на определенный период. Допустим, лица, контролирующие бизнес, планируют увеличить продажи на 20%, при этом резервов повышения загрузки действующих производственных мощностей компания не имеет. Состояние внешней экономической среды оценивается как стабильное, на рынке имеется неудовлетворенный спрос на выпускаемую продукцию.

Сначала надо сформировать первый вариант прогнозного отчета о прибылях и убытках, который строится на допущении их увеличения пропорционально продажам (табл. 8.5).

Таблица 8.5

Прогноз отчета о прибылях и убытках, млн руб.

Выручка от продаж (нетто)	120
Себестоимость проданной продукции	(84)
Валовая прибыль (убыток)	36
Коммерческие расходы	(12)
Управленческие расходы	(7,2)
Прибыль (убыток) от продаж	16,8
Проценты к получению (уплате)	(4,8)
Прочие доходы и расходы	(–)
Прибыль (убыток) до налогообложения	12
Налог на прибыль	(2,4)
Прибыль (убыток) чистая	9,6
Нераспределенная прибыль (убыток)	4,8

При оценке плановых процентных расходов компании целесообразно учитывать изменение цены привлечения кредитных средств в плановом периоде путем введения индекса I_{TD} цены заемных средств:

$$I_{TD} = CC_1 : CC_0,$$

где CC_0, CC_1 — цена заемных средств соответственно в отчетном и плановом периодах.

Затем первоначальное значение процентных расходов индексируется на расчетное значение индекса цены заемных средств:

$$Interest_1 = Interest_0 \times (Sale_1 : Sale_0) \times I_{TD},$$

где $Interest_0$, $Interest_1$ — процентные расходы соответственно в отчетном и плановом периодах;

$Sale_0$, $Sale_1$ — продажи соответственно в отчетном и плановом периодах.

В нашем случае полагаем, что компания не планирует формировать прочие доходы и расходы, а цена привлечения заемного капитала останется прежней. Если же в плановом периоде предполагается опережающий рост управленческих или коммерческих расходов, то это должно быть отражено в варианте первоначального прогноза отчета о прибылях и убытках.

Таким образом, нераспределенная прибыль на конец прогнозного периода в составе собственного капитала организации составит 16 + + 4,8 = 20,8, а его совокупная стоимость при условии сохранения политики реинвестирования прибыли: 29 + 4,8 = 33,8 млн руб.

Среднегодовые текущие непроцентные обязательства, представленные непросроченной кредиторской задолженностью, могут быть

пропорционально увеличены на 20%, а на конец прогнозного периода рассчитаны по формуле

$$КЗ_{кпп} = (КЗ_{нап} + КЗ_{коп}) \times (1 + 0{,}2) - КЗ_{коп} = (5 + 7) \times 1{,}2 - 7 = 7{,}4,$$

где $КЗ_{нап}$, $КЗ_{коп}$, — кредиторская задолженность соответственно на начало и конец отчетного периода;

$КЗ_{кпп}$ — кредиторская задолженность на конец планового периода (конец отчетного периода в этом случае совпадает с началом планового).

Долгосрочные кредиты, фиксируемые на конец отчетного (т.е. начало прогнозного) периода переходят на его конец. Таким образом, сумма финансовых обязательств, часть из которых может оказаться краткосрочными, составит 21 млн руб. Сумма процентных обязательств по ним может быть оценена как произведение средней цены кредитных средств (15% годовых) на их сумму, т.е. 3,15 млн руб.

Объем и структура дополнительно привлекаемых заемных средств устанавливаются после оценки стоимости активов как разность между расчетной валютой баланса на конец прогнозного периода и прогнозируемыми источниками финансирования (7,4 + 20,8 +21 = 49,2).

Стоимость оборотных операционных активов оценивается аналогичным краткосрочной задолженности образом:

$$ДС_{кпп} = (ДС_{нап} + ДС_{коп}) \times (1 + 0{,}2) - ДС_{коп} = (5 + 6) \times 1{,}2 - 6 = 7{,}2,$$

где $ДС_{нап}$, $ДС_{коп}$, $ДС_{кпп}$ — денежные средства соответственно на начало и конец отчетного периода, конец планового;

$$КДЗ_{кпп} = (КДЗ_{нап} + КДЗ_{коп}) \times (1 + 0{,}2) - КДС_{коп} = (10 + 12) \times 1{,}2 - 12 = 14{,}4,$$

где $КДЗ_{нап}$, $КДЗ_{коп}$, $КДЗ_{кпп}$ — краткосрочная дебиторская задолженность соответственно на начало и конец отчетного периода, конец планового;

$$ЗиЗ_{кпп} = (ЗиЗ_{нап} + ЗиЗ_{коп}) \times (1 + 0{,}2) - ЗиЗ_{коп} = (5 + 8) \times 1{,}2 - 8 = 7{,}6,$$

где $ЗиЗ_{нап}$, $ЗиЗ_{коп}$, $ЗиЗ_{кпп}$ — запасы и затраты незавершенного производства соответственно на начало и конец отчетного периода, конец планового.

Наиболее сложно прогнозировать стоимость внеоборотных активов (в части основных средств и нематериальных активов), которые на балансе отражаются по остаточной стоимости, а прогнозироваться должны по восстановительной оценке:

$$ВНА^{*}_{кпп} = (ВНА^{*}_{нап} + ВНА^{*}_{коп}) \times (1 + 0{,}2) - ВНА^{*}_{коп} = (50 + 55) \times 1{,}2 - 55 = 71,$$

где $ВНА^{*}_{нап}$, $ВНА^{*}_{коп}$, $ВНА^{*}_{кпп}$ — внеоборотные активы по первоначальной (восстановительной) стоимости соответственно на начало и конец отчетного периода, конец планового.

Таким образом, для выполнения производственной программы необходимо дополнительно сформировать внеоборотные активы на сумму ΔВНА:

$$\Delta ВНА = ВНА^{*}_{кпп} - ВНА^{*}_{коп} = 71 - 55 = 16 \text{ млн руб.},$$

для чего организации необходимо привлечь дополнительные источники финансирования.

Остаточная стоимость активов, отражаемых на балансе, при норме их амортизации 10% составит:

$$ВНА_{кпп} = (ВНА_{коп} - ВНА^{*}_{кол} \times 0{,}1) + \Delta ВНА \times (1 - 0{,}1) = \\ = (32 - 55 \times 0{,}1) + 16 \times (1 - 0{,}1) = 40{,}9 \text{ млн руб.}$$

Таким образом, общая стоимость внеоборотных активов на балансе составит: 40,9 + 12 = 52,9 млн руб.

Общая стоимость $ТА_{кпп}$ активов (валюты баланса) на конец прогнозного периода складывается из сумм балансовых оценок оборотных и внеоборотных активов:

$$ТА_{кпп} = 7{,}2 + 14{,}4 + 7{,}6 + 52{,}9 = 82{,}1 \text{ млн руб.}$$

Совокупный дефицит финансирования составит:

$$\Delta П_{кпп} = 82{,}1 - 49{,}2 = 32{,}9 \text{ млн руб.}$$

Он может быть устранен путем дополнительной эмиссии собственного капитала и (или) привлечения дополнительных кредитов. Последнее связано с увеличением суммы процентных обязательств и, следовательно, сокращением размера чистой прибыли, что приводит к возникновению «пробки». Ее устранение потребует еще нескольких итераций с постепенным сокращением величины «дефицита». Использование электронных таблиц позволяет нивелировать рутинность расчетов.

Прием «процента с продаж». Использование данного приема требует установления прямой функциональной связи между прогнозными значениями финансовых показателей и продажами, основанное на предположении сохранения скорости оборачиваемости активов в прогнозный период на уровне базисного. Полученные в отчетном периоде аналитические коэффициенты пролонгируются на прогнозный период. Метод дает достаточно точный результат, если:

- ✓ организация функционирует в устойчивой экономической среде, а ее бизнес-модель не подвержена изменению;
- ✓ производственные мощности используются полностью, а резервы повышения оборачиваемости активов отсутствуют;
- ✓ дальнейшее развитие операционной деятельности требует дополнительных инвестиций.

Такие предположения могут быть корректны для зрелого бизнеса в условиях достаточно стабильного состояния внешней и внутренней экономической среды. При этом игнорируется необходимость повышения операционной эффективности, что противоречит ориентации организации на интенсивные факторы роста.

Источники финансирования организации увеличиваются пропорционально масштабам роста ее деловой активности (динамике продаж), а потребность во внешнем финансировании зависит:

- от планируемого прироста выручки от продаж (sales growth, ΔSG). Быстрорастущие компании требуют опережающего наращения активов, тогда как остальные элементы источников финансирования развития не обеспечивают этот ускоренный рост. В то же время компании со снижающимися или стабильными продажами могут генерировать избыточные денежные потоки, которые необходимо реинвестировать в проекты или финансовые активы;
- капиталоемкости продаж (capital intensity, CI), т.е. соотношения операционных активов и продаж (assets* : net sales). Компании с более низкой оборачиваемостью активов требуют бóльших объемов финансирования на прогнозируемый прирост продаж;
- соотношения спонтанно возникающих обязательств (spontaneous liabilities, SL) и выручки от продажи (sales) — $SL_0 : SG_0$. К спонтанно возникающим обязательствам относят обязательства перед поставщиками по возникающей кредиторской задолженности и задолженности перед персоналом. Таким образом, потребность во внешнем финансировании для организаций с большей долей спонтанно возникающих внешних обязательств ниже, чем для организаций с большей долей затрат на переработку закупаемых товаров (сырья);
- чистой маржинальности продаж (profit margin, PM), т.е. доли чистой операционной прибыли в выручке от продаж ($NOPAT : NS$), которая предопределяет внутренние источники финансирования экономической активности. Чем выше чистая рентабельность продаж, тем меньше потребность во внешнем финансировании экономического роста;
- доли нераспределенной прибыли в структуре чистой прибыли (retention ratio, $RR = 1 - DIV$). Организации, реинвестирующие большую долю прибыли, находятся в более выигрышном положении, имея меньшую потребность во внешнем финансировании, чем компании, имеющие значительную долю дивидендных выплат в структуре распределения чистой прибыли.

В результате прогнозируются:

- ✓ изменения собственного капитала — на планируемую величину нераспределенной прибыли и (или) возможный объем до-

полнительного привлечения капитала за счет дополнительного размещения акций;

- ✓ кредиторская задолженность — пропорционально росту объемов продаж (производства);
- ✓ долговые источники — из расчета покрытия дефицита финансирования в плановом (прогнозном) периоде.

Расчетный алгоритм метода:

$$EFN = \Delta TA - SL - NI(1 - DIV),$$

где EFN — необходимые внешние инвестиции;

$\Delta TA = Assets^* : (Net\ Sales^* \times \Delta Net\ Sales)$ — необходимый прирост активов;

$SL = SL_0 : (S_0 \times \Delta Net\ Sales)$ — спонтанно возрастающие обязательства.

Прирост собственного капитала за счет нераспределенной прибыли:

$$\Delta EQ_R = NOPAT_0 : (NS_0 \times NS_1 \times RR).$$

Этот прием, отличающийся относительной простотой в применении, позволяет на основе маркетинговых оценок и исторически сложившихся структуры издержек организации, состава и структуры активов и пассивов формировать уплотненный бухгалтерский баланс для последующего расчета финансовых оценок. Он нашел своих сторонников в практике аудиторского анализа.

Прием пропорциональных зависимостей с определением и устранением узких мест. Логика приема определяется мнением, что организация, как и любая социально-экономическая система, может быть охарактеризована системой показателей, которым свойственны структурная сбалансированность (согласованность) и инерционность.

Многие стороны деятельности компании могут быть описаны с помощью количественных оценок, и подобная «согласованность» распространяется на эти оценки. То есть показатели финансово-хозяйственной деятельности, даже не будучи связаны между собой алгоритмами, в динамике изменяются согласованно. Таким образом, если система (бизнес) находится в состоянии равновесия, то и отдельные ее элементы не могут изменяться хаотично, а волатильность их состояния всегда имеет определенные пределы.

Основной принцип метода — установление ключевого показателя, наиболее существенного с точки зрения финансово-хозяйственной деятельности компании. Ключевой показатель используется как база для определения значений других оценочных показателей. В качестве такого индикатора чаще всего применяется либо выручка от реализации, либо себестоимость продаж (или произведенной продукции).

Последовательность процедур приема пропорциональных зависимостей следующая.

1. Идентифицируется базовый показатель, например выручка от продаж.

2. Определяются производные показатели, прогнозирование которых представляет интерес для финансового аналитика и менеджера. В качестве таковых чаще всего выступают показатели формирования прибыли по номенклатуре отчета о прибылях и убытках и показатели аналитического баланса.

3. Для каждого производного показателя опытным путем устанавливается вид связи от значений производного показателя (либо в процентном соотношении от него, либо в виде функциональной зависимости). Использование функционального подхода затруднено необходимостью сбора и обработки значительной эмпирической информации и нестабильностью взаимосвязей при изменении качества некоторых соотношений. Например, процентная ставка по кредитам зависит не только от наличия обеспечения, но и от состояния и тренда макроэкономических пропорций.

4. При прогнозировании отчетности сначала формируется прогнозный управленческий вариант отчета о прибылях и убытках. Это обусловлено тем, что некоторые из его статей (прибыль нераспределенная, запасы, начисляемая амортизация) участвуют при формировании статей баланса.

5. При прогнозировании статей баланса сначала осуществляется прогнозирование статей его активов. Прогнозирование пассивных статей производится на основе необходимости увязки статей активов с источниками финансирования для обеспечения поддержания сложившегося типа ликвидности.

6. В дальнейшем прогнозирование осуществляется методами имитационного моделирования, предполагающего варьирование изменения базового показателя и независимых факторов, а его результатом становится формирование нескольких вариантов прогнозной отчетности, описывающих «воронку сценариев». Затем выбирается вариант или комбинация вариантов финансовой отчетности с помощью неформализованных критериев.

Например, компания *ABC* по итогам отчетного периода зафиксировала продажи на уровне 200 млн руб., имея следующие балансовые соотношения (табл. 8.6).

Целевой прирост продаж составляет 20% при сохранении нормы маржи от продаж по чистой прибыли 5%. Необходимо сформировать укрупненный бухгалтерский баланс и определить потребность в дополнительных инвестициях.

Таблица 8.6

Аналитический баланс компании *ABC* на конец отчетного периода, млн руб.

Активы		Пассивы	
Внеоборотные активы	40	Собственный капитал	25
Оборотные активы	20	В том числе: уставный капитал	1
		добавочный капитал	12
		нераспределенная прибыль	12
		Долгосрочные обязательства	20
		Краткосрочные обязательства	15
БАЛАНС	60	БАЛАНС	60

На основе ретроспективного анализа были определены следующие базовые балансовые соотношения, стабильность которых предполагается сохранить в прогнозном периоде:

- капиталоемкость продаж ($TFA : NS \times 100\%$), т.е. соотношение стоимости внеоборотных активов к продажам, — 20%;
- материалоемкость продаж ($TCA : NS \times 100\%$), т.е. соотношение оборотных активов к продажам, — фиксируется на уровне 10%;
- краткосрочные обязательства ($CL : NS \times 100\%$) к продажам — 7%;
- стоимость долгосрочных обязательств не зависит от продаж (LTD = const);
- размеры уставного и добавочного капитала не зависят от объема продаж;
- доля дивидендов в чистой прибыли — планируется на уровне $DIV = 40\%$;
- маржа чистой прибыли от продаж в плановом периоде — $PM = 5\%$.

С использованием расчетных коэффициентов и исходного баланса формируются агрегированный прогнозный баланс (табл. 8.7).

Таким образом, ожидаемый дефицит финансирования составит 72 – 69 = 3 млн руб. Он может быть покрыт за счет привлечения дополнительных кредитов (возникает необходимость итерационных расчетов в связи с возможным изменением ставки привлечения кредитов) и (или) путем изменения дивидендной политики.

В случае привлечения дополнительных процентных обязательств вероятным последствием могут стать увеличение суммы процентных обязательств и снижение массы чистой прибыли организации. Без корректировки дивидендной политики это приведет к очередному дефициту источников финансирования. Для его ликвидации потре-

буется осуществить ряд последующих итераций, чтобы достичь баланса активов и пассивов.

Таблица 8.7

Прогноз активов и пассивов на конец планового периода, млн руб.

Активы		Пассивы	
Внеоборотные активы	240 × 0,2 = 48	Собственный капитал	32,2
		В том числе: уставный капитал	1
		добавочный капитал	12
		нераспределенная прибыль	12 + 0,05 × 240 × × (1 – 0,4) = 19,2
		Долгосрочные обязательства	20
Оборотные активы	240 × 0,1 = 24	Краткосрочные обязательства	240 × 0,07 = 16,8
Итого активов	72	**Итого** источников финансирования	69
		Дефицит финансирования	3

Наиболее точным является подход прогнозирования финансовой отчетности, основанный на *методике бюджетирования*, что предполагает формирование оперативных бюджетов с последующим их использованием для составления основных форм финансовых отчетов (мастер-бюджета). Это повышает обоснованность получаемых финансово-экономических оценок, так как они основаны не на сохранении основных балансовых пропорций и экстраполировании исторических тенденций, а на прогнозах и планах по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, реализующих в бюджетный период стратегию развития бизнеса.

При этом основу составляет прогнозирование не стоимостных бухгалтерских оценок, а денежных потоков, что имеет принципиально иное значение для прогнозирования платежеспособности, стоимости и инвестиционной привлекательности бизнеса.

Негативное отношение к данному методу со стороны ряда зарубежных аналитиков вызвано ошибками при его применении: горизонт бюджетирования не может превышать период достоверного прогноза состояния экономической среды и предопределен стабильностью бизнес-модели компании. По мнению проф. Л.А. Бернстайна, детальный прогноз денежных средств возможен только на короткий период, не превышающий, как правило, 12 месяцев. При долгосрочном про-

гнозировании целесообразно сосредоточить внимание на финансовых результатах основной хозяйственной деятельности и других источниках доходов и расходов организации[1].

Если из-за особенностей состояния внешней и внутренней среды в течение года происходит смена ассортимента продукции на 30–60%, то вряд ли целесообразно разрабатывать годовые операционные бюджеты, основанные на расчетах оплаты труда и счетов поставщиков и инкассирования дебиторской задолженности.

Отказ от бюджетинга как метода оперативного финансового планирования и контроля, в принципе, может привести к существенным неконтролируемым финансовым затратам при достижении стратегических целей, в результате чего размеры финансовых потерь могут многократно превысить допустимые уровни. Горизонт бюджетирования, несомненно, должен меняться в зависимости от состояния рынка и степени достоверности прогнозов состояния внешней и внутренней среды.

Гибкое бюджетное управление, как показывает практика хозяйственной деятельности, помогает компаниям, его использующим, готовиться к различным вариантам развития ситуации на рынке в будущем (альтернативные варианты бюджетов) и стимулирует деятельность всех внутрихозяйственных подразделений на эффективное использование материальных, интеллектуальных и финансовых ресурсов.

В условиях волатильности рынков и растущей турбулентности российской экономики для повышения достоверности и качества прогнозирования финансового состояния хозяйствующих субъектов большие перспективы имеет использование *методов имитационного финансового моделирования*. Основное его преимущество — возможность проведения имитационных расчетов в определенных диапазонах изменения ключевых характеристик развития внешней и внутренней экономической среды. Впоследствии можно проводить анализ устойчивости ключевых финансовых индикаторов и их чувствительности к изменению внешних и внутренних характеристик, что позволяет своевременно диагностировать риски развития и выявлять потенциальные возможности.

Для организаций, представленных зрелыми или растущими видами бизнеса, в качестве перспективной может рассматриваться технология финансового планирования, основанная на *стратегических картах сбалансированных показателей* (*BSC*). Стратегические карты включают наряду с финансовыми нефинансовые показатели по не-

[1] *Бернстайн Л.А.* Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 432.

скольким стратегическим перспективам (клиентская, бизнес-процессы, персонал и развитие и др.). Последнее имеет принципиальное значение для обеспечения стратегической конкурентоспособности компании.

8.3. Финансовое планирование на основе бюджетной модели организации

Эффективная реализация стратегии развития в организации требует создания действенного инструмента текущего финансового планирования и контроля. Одним из способов обеспечения пропорциональности развития бизнеса при реализации стратегических инициатив является *технология бюджетинга*, основанная на признании приоритетности управления движением финансовых (денежных) потоков и построенная на балансовом методе.

Основные цели внедрения бюджетного планирования:

- ✓ перевод стратегических целей в тактические плановые ориентиры с оценкой необходимых условий, последствий и рисков их достижения;
- ✓ делегирование полномочий и персонификация ответственности без риска потери контроля за бизнесом путем утверждения и исполнения планово-бюджетных смет (по структурным подразделениям, продуктам и отдельным статьям доходов и расходов);
- ✓ планирование и контроль движения денежных средств в целях обеспечения текущей и перспективной платежеспособности и финансирования среднесрочных инвестиционных программ в рамках бюджетного периода;
- ✓ контроль рентабельности по видам продукции, структурным подразделениям и структурным бизнес-единицам с целью обеспечения инвестиционной привлекательности компании и возможности финансирования инвестиционных программ;
- ✓ оценка альтернативных вариантов достижения целей на основе разработки и мониторинга различных вариантов достижения плановых целей с выбором оптимального варианта, обеспечивающего компромисс между эффектом и риском его достижения.

Преимущества бюджетного метода управления в компании можно представить по основным функциям бизнес-деятельности:

- коммерческая деятельность и маркетинг. Бюджетирование признает приоритетность снабженческо-сбытовой деятельности (анализ внешней среды) при разработке системы планово-

бюджетных смет, что позволяет прогнозировать и планировать состояние рынков сырья и материалов, готовой продукции и услуг; осуществлять планирование цен на основе оценки конкурентоспособности продукции; разрабатывать маркетинговые продуктовые стратегии и своевременно проводить пионерные и улучшающие инновации;

- производственная деятельность и логистика. Бюджетирование дает возможность организации основных бизнес-процессов с обеспечением наивысшей экономичности использования вовлекаемых средств, организуя персонификацию ответственности за результаты и расходы, обеспечивая возможность разработки адекватной учетной политики в области управленческого учета;
- финансово-инвестиционная деятельность. Бюджетирование обеспечивает синхронизацию поступления денежных средств (основная и финансовая деятельность) с их расходованием (инвестиционная, основная и финансовая деятельность), чтобы снизить риск возникновения условий для потери платежеспособности, делая бизнес менее рисковым для инвесторов и собственников;
- организационная и контрольная деятельность. Применение стратегического планирования, разработка функциональных стратегий, обоснование нормативов затрат позволяют повысить эффективность основных функциональных подразделений. Текущий и опережающий контроль бюджетных отклонений обеспечивает повышение эффективности координации деятельности подразделений и функций управления.

Основные показатели деятельности организации прогнозируются и планируются на основе ее бюджетной структуры, регламентов основных и вспомогательных бизнес-процессов и бизнес-модели, представляющей логическое описание ее хозяйственной деятельности. Способы прогнозирования показателей бюджетной модели различаются в зависимости от объекта прогнозирования (планирования) (табл. 8.8[1]).

Учет бизнес-модели и бюджетной структуры организации необходим для описания устойчивых хозяйственных связей в организации, что требуется:

- ✓ для идентификации ключевых индикаторов, характеризующих тот или иной аспект деятельности организации;
- ✓ определения системы нормативных показателей на основе исторического анализа, бенчмаркинга или иного метода оценки;

[1] *Добровольский У., Карабанов Б., Боровиков П. и др.* Бюджетирование: шаг за шагом. СПб.: Питер, 2006.

- ✓ выявления узких мест в бизнесе организации, представляющих объект пристального внимания аналитика, по которым не могут быть разработаны достоверные прогнозы состояния развития;
- ✓ прогнозирования экономических и финансовых показателей хозяйственной деятельности организации.

Таблица 8.8

Способы прогнозирования ключевых индикаторов в бюджетинге

Показатели деятельности	Способы прогнозной оценки
Объемы продаж продукции, товаров и услуг (в натуральном выражении)	Сценарный анализ развития и состояния рынков
Объемы производства продукции, товаров услуг	На основе прогнозируемых объемов продаж и желаемого уровня товарных запасов
Доходы	На основе прогноза продаж и ценовой политики организации
Денежные поступления	На основе плановых доходов, условий товарного кредитования и с учетом возможного образования безнадежной дебиторской задолженности
Расходы: прямые переменные	На основе объемов производства в натуральной и денежной оценке
прямые постоянные	От достигнутого уровня с учетом предполагаемых мероприятий
накладные	С учетом изменения масштабов бизнеса и изменений в системе его администрирования
Денежные платежи	На основе расходов с учетом политики управления кредиторской задолженностью
Финансовые результаты деятельности	На основе плана по расходам и доходам по операционной деятельности с учетом прочих доходов и расходов, формируемых процентных обязательств и налоговых изъятий
Статьи отчета о прибылях и убытках	На основе планируемых доходов и расходов по предполагаемым видам деятельности
Статьи баланса	На основе движения обязательств и активов
Статьи отчета о движении денежных средств	С учетом планируемых финансовых результатов, изменений в составе активов и пассивов баланса, амортизационной политики

Бизнес-модель компании используется для установления устойчивых закономерностей и связей в показателях развития компании (табл. 8.9).

Таблица 8.9

Источники и методы идентификации устойчивых связей между ключевыми показателями организации

Область деятельности и характер взаимосвязей	Основание для идентификации *устойчивых взаимосвязей*
Отраслевая специфика бизнеса (фондо-, капитало-, трудо-, материалоемкость) и присущие ему риски	Анализ структуры расходов, активов с учетом предполагаемых изменений в стратегии развития и исторической волатильности индикаторов
Политика компании с позиций платежеспособности и ликвидности	Финансовый анализ с учетом изменения финансовых целей
Зависимость уровня выпуска продукции на состояние и загрузку производственных мощностей	Анализ организационно-технологического уровня и оценка уровня загрузки производственных мощностей
Связь между уровнем загрузки производственных мощностей и показателями затрат на производство (сырье, труд, энергия и т.д.)	Анализ уровня загрузки производственных мощностей с использованием отраслевой отчетности о наличии и движении установленных производственных мощностей
Связь между прямыми расходами на оплату труда и масштабами деловой активности	По результатам анализа системы оплаты труда производственно-промышленного персонала с использованием отраслевой отчетности по труду и заработной плате
Связь между величиной товарных запасов и объемом продаж с учетом факторов сезонности, стабильности поставок и риска непрерывности бизнеса	Анализ состояния и оборачиваемости товарно-материальных запасов с учетом предполагаемых изменений в системе управления ими
Динамика и структура доходов	Анализ структуры доходов с учетом намечаемых изменений
Динамика административных и коммерческих расходов с учетом изменений в организационной структуре и штатном расписании	Расходы на продажу и управление бизнесом по результатам анализа отчета о прибылях и убытках и внутренних документов организации (штатное расписание, принятая в организации система оплаты труда)
Политика финансирования текущей и инвестиционной деятельности	Анализ платежеспособности и ликвидности, финансовой устойчивости, структуры и движения денежных средств

После идентификации взаимосвязей между показателями развития и прогнозирования значений ключевых индикаторов развития бизнеса организация может разработать частичные операционные бюджеты по основным рыночным сегментам (стратегическим бизнес-единицам, обслуживающим структурным подразделениям). Для этого оцениваются активы, обязательства, доходы и расходы, связанные с рыночными сегментами (рис. 8.4, блоки 1–12) и формируются прогнозы доходов и расходов и движения денежных средств, необходимые в дальнейшем для управления бизнесом. Определяются критические значения ключевых планово-отчетных и аналитических показателей.

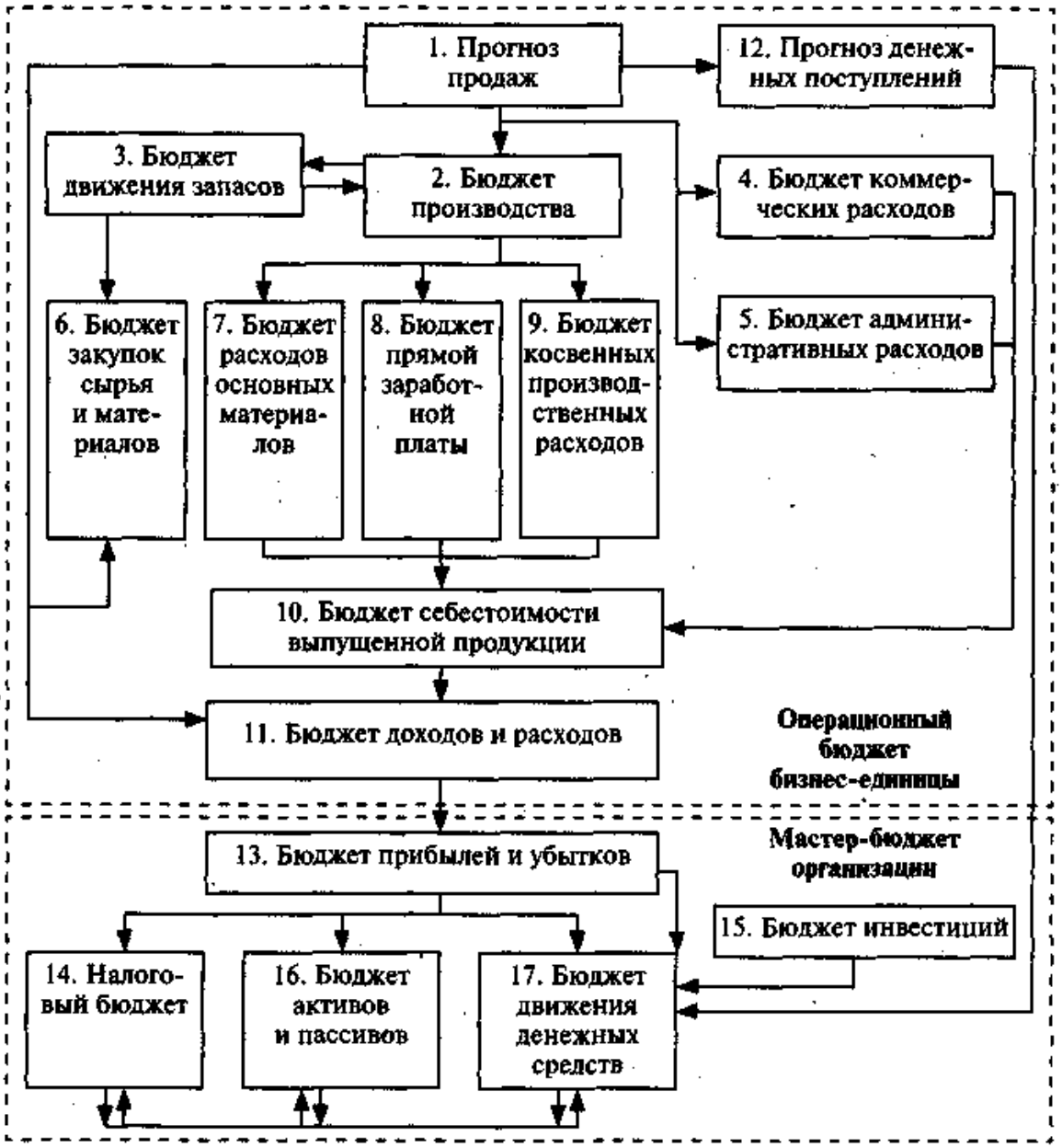


Рис. 8.4. Блок-схема формирования планового бюджета организации

Затем, интегрируя их воедино и исключая внутренний товарооборот, формируют мастер-бюджет в виде прогнозных форм традиционной финансовой отчетности (см. рис. 8.4, блоки 13–17). Формирование финансового бюджета позволяет оценить ожидаемую платежеспособность и финансовую устойчивость организации в целом, а также влияние реализации планов развития на стоимость ее бизнеса (если баланс активов и пассивов будет сформирован в соответствии с МСФО).

Для успешного бюджетного управления необходимо провести предварительную работу по обоснованию внутрифирменных норм и нормативов, используемых впоследствии в процессе разработки и оценки сравнительной эффективности альтернативных вариантов основных плановых смет.

Для обеспечения устойчивых темпов экономического роста любой бизнес-структуры необходимым условием является организационная сбалансированность ее бизнеса. Она достигается за счет координации темпов и пропорций развития отдельных элементов (бизнес-процессов и операций), выделения их в автономно управляемые в оперативном режиме объекты, наделения управленческого персонала этих объектов соответствующими правами, полномочиями и ответственностью.

В связи с этим возникает необходимость оформления этих объектов в самостоятельно управляемые подразделения, называемые структурными бизнес-единицами. В бизнес-практике встречаются различные принципы выделения бизнес-единиц (продуктовые, территориальные, клиентские). Таким образом, *структурная бизнес-единица* — это часть бизнеса, имеющая автономное управление, т.е. предполагающая необходимость и возможность персонификации ответственности менеджмента, ее возглавляющего.

Каждая бизнес-единица в той или иной мере должна соответствовать реализации миссии бизнеса на текущем этапе. Стратегическая координация развития бизнес-единиц достигается на основе разработки и утверждения стратегии развития компании и выражается в виде стратегической карты показателей.

8.4. Инструменты бизнес-анализа

В настоящее время в распоряжении бизнес-аналитиков имеется разнообразный инструментарий для формализованного описания и системного анализа бизнес-процессов. Наиболее стандартными методологиями для моделирования деятельности организации и составляющих ее процессов являются методология IDEF, язык моделирования UML и архитектура информационных систем ARIS.

IDEF (Integrated DEFinition) — семейство методов моделирования бизнеса, являющихся общепринятыми инструментами системного моделирования, закрепленными в ряде официальных стандартов.

UML (unified modeling language) — графический язык для объектно-ориентированного анализа, моделирования и проектирования организационных систем, в которых большая роль принадлежит программному обеспечению. С помощью UML можно описать не только системные функции и бизнес-процессы, но и конкретные особенности их реализации в виде баз данных и программных компонентов. UML представляет собой взаимосвязь диаграмм, позволяющих построить модель бизнеса.

ARIS — методология, основанная на теории архитектуры интегрированных информационных систем (architecture of integrated information system), разработанной А.-В. Шером. Она позволяет определить и отразить в виде моделей основные компоненты организации, протекающие в них процессы, производимую и потребляемую продукцию, используемую информацию, а также идентифицировать взаимосвязи между ними. В методологии ARIS используется пять типов представлений, отражающих основные аспекты деятельности организации.

Рассмотренные методы моделирования процессной структуры позволяют представить финансово-хозяйственную деятельность компании в виде многоуровневой и многозвенной системы бизнес-процессов, являются теоретической и методологической основой для разработки интегрированных процессно-ориентированных систем управления компанией с корпоративной природой капитала.

В процессе моделирования разрабатываются информационные модели бизнеса «как есть» и «как надо».

Модель «как есть» — это схема состояния дел в исследуемой организации, позволяющая понять, как она функционирует, выявить проблемные ситуации и сформулировать предложения по оптимизации системы отношений внутри компании и за ее пределами. Составление исходной модели означает разработку схем действующих базовых организационных структур для каждого бизнеса компании.

Модель «как надо» интегрирует перспективные предложения руководства по оптимизации бизнес-модели компании, позволяет сформировать видение ее новой рациональной организационной структуры. Построение целевой модели означает разработку схемы новых базовых организационных структур компании.

Исходное и целевое состояния бизнеса фиксируются с помощью системы показателей, которые в компактной форме отражают основные результаты организационно-экономического анализа фактического и прогнозного состояния бизнеса компании. В качестве интегрального показателя эффективности бизнеса используется рыночная

стоимость бизнеса, которая рассчитывается по каждой структурной бизнес-единице компании.

Организационно-экономические показатели играют ключевую роль в проектировании эффективных бизнес-структур. Они отражают процессы деятельности компании (объекта управления) и ее состояние: фактическое, желаемое (плановое) и возможное, определяя при этом пределы параметров «воронки сценариев» развития бизнеса при различном состоянии внешней и внутренней экономической среды.

Система организационно-экономических показателей представляет собой систему индикаторов, отдельные компоненты которой служат для измерения степени достижения стратегических целей по основным перспективам (состояние бизнес-процессов, отношение с клиентами, развитие персонала, финансовая составляющая и др.).

Для целей стратегического анализа целесообразно классифицировать показатели по состоянию системы бизнеса и выделять целевые, прогнозные, плановые, нормативные, фактические и исторические показатели.

Целевые показатели характеризуют требуемое состояние бизнеса, которое соответствует системе финансово-экономических интересов его собственников и иных участников и может быть достигнуто за счет реализации управленческих решений.

Прогнозные показатели характеризуют возможное будущее состояние системы бизнеса и ее внешней среды, которое может наступить в случае развития ситуации по тому или иному сценарию.

Плановые показатели идентифицируют желаемое будущее состояние системы бизнеса, которое может быть достигнуто при условии реализации запланированных мероприятий.

Нормативные показатели отражают ограничения на допустимые плановые показатели, которые налагаются законодательно или регламентируются руководством предприятия в управленческой документации.

Фактические показатели характеризуют текущее (наблюдаемое) состояние системы бизнеса и ее внешней среды.

Исторические показатели описывают рад прошлых состояний бизнес-системы и ее внешней среды.

Целесообразно выделять четыре-пять перспектив развития бизнеса:

- ✓ показатели X_{fin} финансового состояния системы и ее отношения с финансовым рынком;
- ✓ показатели X_{b-p} процессного состояния бизнеса и динамики их инновационности;
- ✓ показатели X_c отношения с потребителями и изменения их лояльности;

- ✓ показатели X_p, характеризующие состав, структуру, инновационность и лояльность персонала;
- ✓ показатели X_{e-s}, отражающие экологическую и социальную ответственность компании перед обществом.

По каждому блоку выделяют ключевые показатели и результативные Y_i показатели эффективности, характеризующие вклад блока в создание стоимости бизнеса компании. Результативные показатели служат для оценки деятельности компании по соответствующей перспективе, они зависят от состояния и динамики ключевых показателей блока $Y_i = f(X_{ij})$.

Использование экономико-математических моделей позволяет выявить причинно-следственные связи между показателями в системе и вклад каждого из них в формирование стоимости бизнеса, который рассматривается как интегральный показатель MV эффективности финансово-хозяйственной деятельности компании:

$$MV = f(Y_{fin}, Y_c, Y_p, Y_{e-s}, Y_{b-p}).$$

В качестве интегрального показателя также может рассматриваться коэффициент устойчивости экономического роста или иной индикатор.

Источниками диагностики, прогнозирования и планирования значений показателей в модели являются данные финансовой и управленческой отчетности, параметры стратегий развития компании и ее бизнесов, бизнес-планы, планы-бюджеты и другая информация о состоянии внешней и внутренней среды компании.

На основании приведенных групп показателей выявляются причинно-следственные связи между определенными группами показателей в зависимости от целей оценки бизнеса. Для аналитического представления причинно-следственных связей между показателями составляются детерминированные экономико-математические модели с различной степенью детализации. Модели и приемы факторного анализа позволяют оценить влияние показателей-факторов на изменение результативного аналитического показателя.

Метод ситуационного анализа обеспечивает выявление проблемных ситуаций на ранних стадиях их возникновения и разработку упреждающих взаимодействий. Основой деятельности оперативного менеджмента является процесс обнаружения, анализа и разрешения проблемных ситуаций (узких мест). Этот процесс описывается в терминах проблемы, ситуационных факторов и собственно проблемной ситуации.

Проблема — это расхождение между наблюдаемым и желаемым (целевым) состоянием бизнеса. Она возникает, если состояние бизнеса в данный момент времени не обеспечивает достижения стоящих перед ним целей, а ожидаемая динамика развития в будущем не га-

рантирует достижения поставленных целей, а также если осуществляется пересмотр целей развития бизнеса, вызванный незапланированным изменением внешних и внутренних факторов.

Ситуационные факторы — это характеристики признаков, событий, обстоятельств, причин, породивших проблему. Ситуационные факторы могут быть представлены в виде численных значений организационно-экономических показателей, логических высказываний, текстовых вербальных описаний и др.

По отношению к системе бизнеса ситуационные факторы дифференцируются на внутренние и внешние. *Внутренние* ситуационные факторы описывают состояние собственной среды бизнеса и находятся под контролем менеджмента. *Внешние* ситуационные факторы описывают состояние среды, в которой функционирует бизнес. Эти факторы могут быть *неконтролируемыми* (динамика рынка, налоговая политика государства, социально-политическая ситуация и др.) и (или) *частично контролируемыми* (взаимосвязи с поставщиками, потребителями, кредиторами и др.). Неконтролируемые ситуационные факторы не могут планироваться менеджментом компании, поэтому они являются причиной возникновения рисков и пересмотра системы целей развития бизнеса.

Проблемная ситуация (далее — ПС) представляет собой содержательное описание проблемы совместно с комплексом ситуационных факторов, вызвавших ее появление. По точности формализации ПС можно разделить на структурированные, слабоструктурированные и неструктурированные.

Структурированная ПС может быть представлена в виде количественных зависимостей между ситуационными факторами в формализованной (аналитической или логической) форме.

Слабоструктурированная ПС может быть описана в виде качественных зависимостей между ситуационными факторами, причем информация о части из них может отсутствовать в принципе. Таким образом, слабоструктурированная ПС характеризуется наличием неопределенности в отношении как значений факторов, так и зависимостей между ними.

Неструктурированная ПС может быть охарактеризована лишь степенью аналогии к какому-либо классу проблем, информация о ее факторах и зависимостях между ними практически полностью отсутствует.

Для регистрации проблемы менеджеру необходимо проанализировать комплекс организационно-экономических показателей и на основе отчетных, плановых и нормативных данных о состоянии бизнеса идентифицировать ПС, оценив степень ее критичности. Для идентификации ПС целесообразно использовать диагностику отклонения фактических показателей от плановых (или нормативных) или

оценку негативной тенденции фактической динамики показателей по сравнению с историческими движениями (динамикой).

Множество организационно-экономических показателей для целей идентификации ПС целесообразно подразделить на два подмножества (класса показателей).

В первый класс входят *индикаторы, по которым могут быть определены нормативные значения*: показатели финансовой устойчивости, ликвидности, расхода сырья на единицу продукции, уровня загрузки и производительности машин и оборудования, производительности труда и др. Снижение или превышение значений показателей относительно нормативных, а также их «крутая» динамика могут использоваться как признак ПС.

Второй класс показателей представлен *ненормируемыми индикаторами*, значения которых не могут служить для оценки эффективности функционирования организации и ее финансово-экономического состояния без их сравнения с показателями компаний, имеющих сравнимые масштабы и условия ведения бизнеса и сходную отраслевую специализацию. К этой группе традиционно относят показатели деловой активности, рентабельности, характеристики структуры имущества, источников формирования и состояния использования оборотных средств и др. Наличие негативных тенденций изменения индикаторов является признаком ПС.

Система управления, при которой внимание менеджмента акцентируется на существенных отклонениях полученных результатов от плановых (нормативных), получила название *«управление по отклонениям»* (*management by exception*). Чтобы ее применить на практике, необходимо разработать регламент специальных форм отчетности с визуализацией существенности отклонений, выделяя, например:

- ✓ красным цветом — отклонения, требующие срочного вмешательства менеджмента как подрывающие устойчивость развития бизнеса;
- ✓ желтым — отклонения, предупреждающие о возможностях невыполнения доведенного до подразделения бюджета и акцентирующие внимание управленцев;
- ✓ зеленым — отклонения, находящиеся в допустимых пределах и не требующие вмешательства.

Формы внутрифирменной отчетности должны содержать основные ключевые показатели, вменяемые в зону ответственности менеджмента конкретного уровня.

Большинство бюджетов компании разрабатывается для различных плановых горизонтов (месяц, квартал, год и т.д.), следовательно, и контроль за их исполнением должен производиться с учетом пределов допустимых отклонений. При этом необходимо обеспечить их

взаимную согласованность: если ежемесячные показатели деятельности находятся в допустимых пределах, то отклонение фактически достигнутых результатов за отчетный период от плановых уровней также не должно превышать установленный норматив.

Оценивая существенность отклонений, необходимо учитывать ряд факторов:

- специфику деятельности компании (например, количество отгрузок продукции и сумма отгрузки могут варьировать в определенном интервале в зависимости от дня недели, сезона и т.д.);
- горизонт планирования (чем больше горизонт планирования, тем уже должны быть границы допустимых отклонений в процентном выражении, а не в абсолютных величинах);
- требования собственников и руководителей компании к обеспечению стабильности бизнес-деятельности (на период, следующий за отчетным, следует задавать более жесткие требования к точности исполнения бюджетов).

Простейший инструмент финансового моделирования — *электронные таблицы MS Excel.* Используя их, аналитик не только оперирует основными формулами и определяет характер взаимосвязей между ключевыми показателями, но и может следить за сохранением внутренней логики модели. Другая крайность — разработанная до мельчайших подробностей процессно-финансовая модель.

Но в любом случае для гарантии ожидаемого эффекта необходимо, чтобы модель, как минимум, отражала наиболее существенные связи. Модели характеризуются определенной устойчивостью; их функционал, состав и структура переменных и ограничений должны пересматриваться при изменении целей бизнеса и состояния экономической среды, совершенствовании бизнес-модели.

На рис. 8.5 отражены основные связи, реализуемые в финансовых моделях, учтены особенности взаимодействия как с внешними, так и с внутренними участниками бизнес-процессов и соответствующими им базами данных.

Центральным элементом реализации финансовой модели является программное обеспечение, обращающееся по необходимости к различным источникам и отвечающее за сбор, обработку и отражение данных. На его выходе получают вторичные данные, подвергающиеся экономическому анализу, включая прогноз стоимости капитала и потенциала рисков бизнес-деятельности.

Одно из неоспоримых преимуществ финансового моделирования — возможность проводить анализ чувствительности (по принципу «что.., если..?»), который заключается в отборе наиболее существенных факторов, характеризующихся повышенной волатильностью, с последующим анализом последствий их изменений на ключевые индикаторы эффективности деятельности и финансового состояния компании.

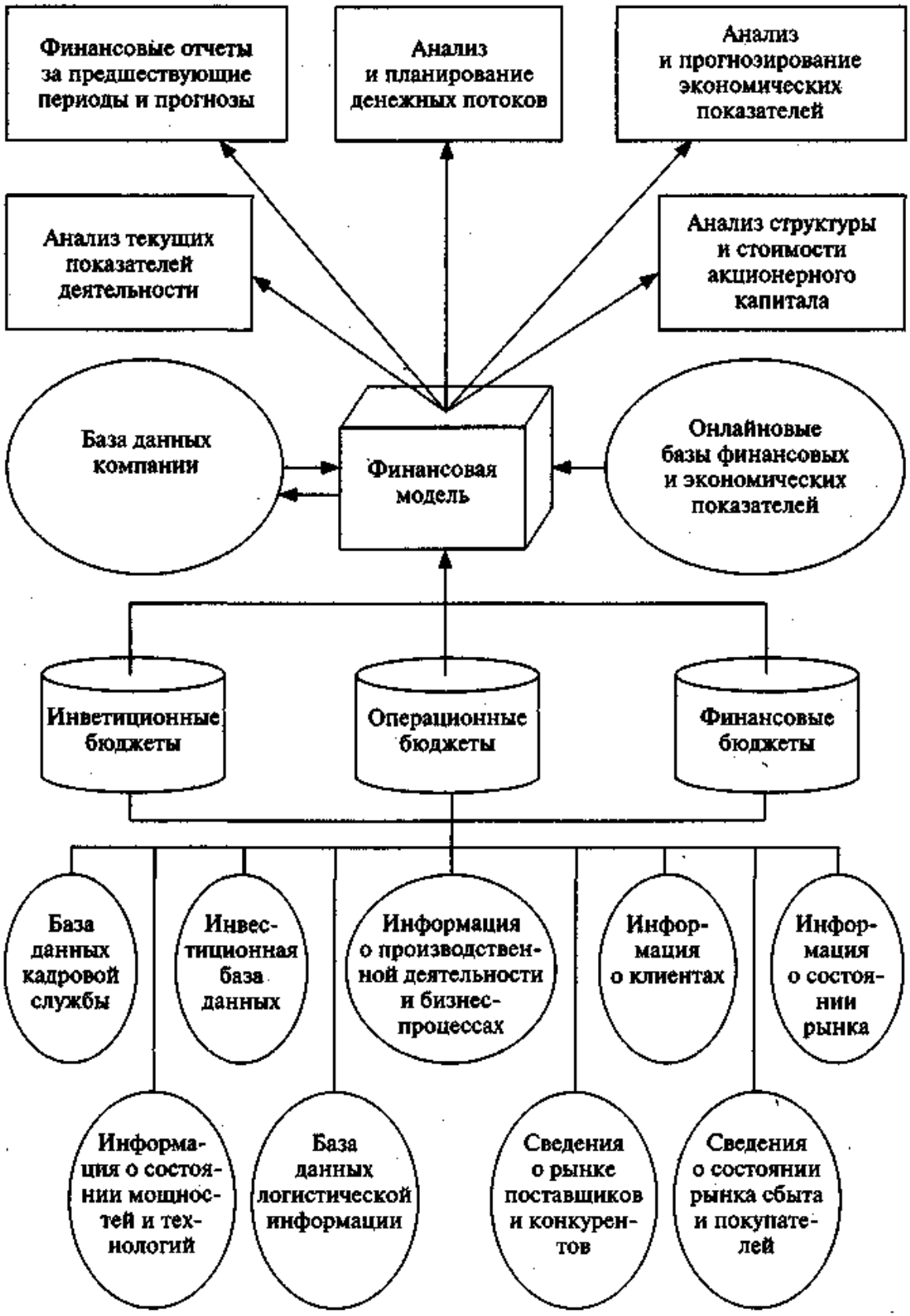


Рис. 8.5. Принципиальная схема бюджетной финансовой модели

Например, падение выручки от продаж по сравнению с планом-бюджетом приводит к увеличению запасов готовой продукции, снижению оборачиваемости основного и оборотного капитала компании, ухудшению типа финансовой устойчивости в связи с изменением соотношения источников финансирования запасов и суммы запасов и затрат НЗП. Для менеджмента коммерческой фирмы предпочтительнее такая система организации бизнес-процессов, при которой конечные показатели результативности и финансового состояния будут иметь минимальную степень зависимости от указанных изменений.

В настоящее время на рынке IT-продуктов представлены разнообразные *информационные системы*, реализующие логику объемно-календарного планирования (manufacturing resource planning, MRP), системы планирования ресурсов компании (enterprise resource planning, ERP) и систем бизнес-анализа (business intelligence, BI). В условиях кризисных процессов в макроэкономике формирование объективной информации о состоянии бизнеса и прогноз его развития становятся все более актуальными для обеспечения его гибкости и стратегической конкурентоспособности.

Системы класса MRP предназначены для решения задач, связанных с оптимизацией размера заказа на компоненты (сырье, материалы, комплектующие, рабочую силу и пр.), на основе информации объемно-календарного плана производства (рис. 8.6).

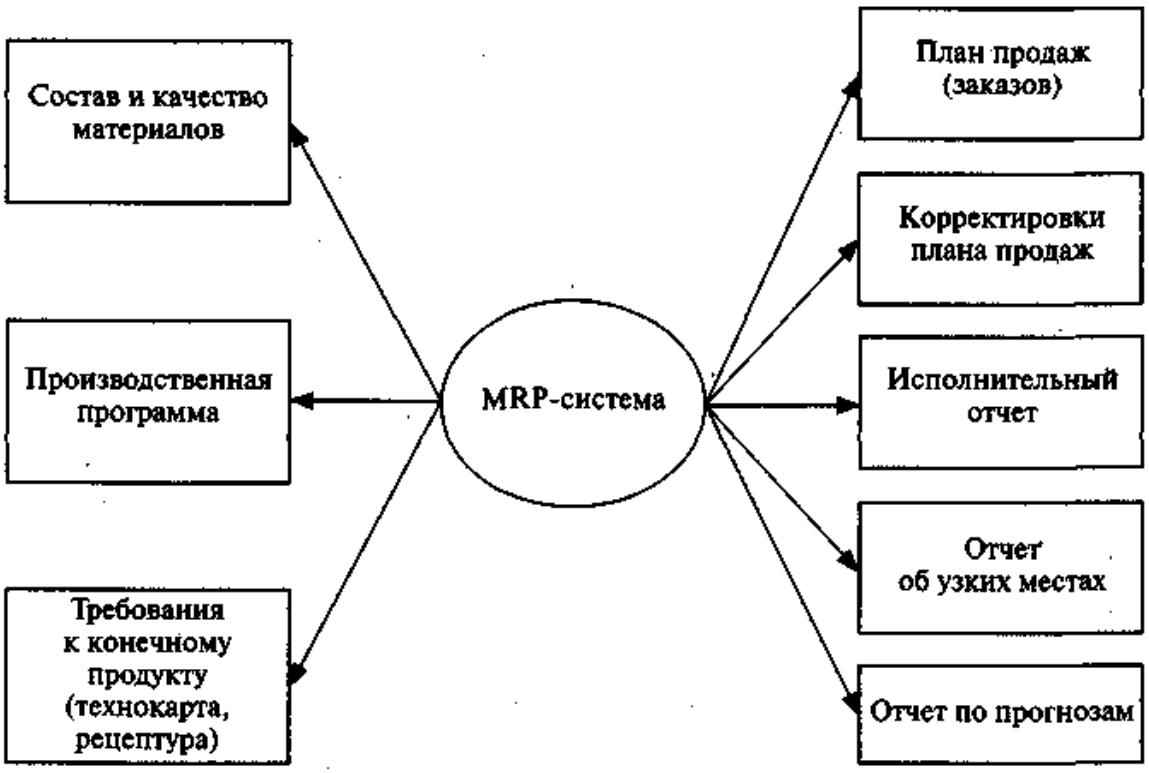


Рис. 8.6. Схема реализации методологии MRP

К явным недостаткам систем этого класса относится отсутствие контура планирования состояния и эффективности загрузки производственных мощностей. Поэтому впоследствии методология была дополнена контурами производственного и финансового планирования и получила известность как методология MRP II. Она позволяет автоматизировать основные процессы бюджетинга в компании (снабжение, движение и использование запасов, производство, продажа и дистрибуция, бизнес-планирование, управление затратами, планирование финансового обеспечения, контроль за выполнением плана и др.).

Дальнейшим развитием информационных систем явилось появление *систем класса ERP*, включающих полноценный модуль финансового оперативного планирования. Они охватывают большую часть ключевых бизнес-процессов компании, позволяют оперативно управлять логистикой (включая закупки и сбыт) и финансами (расчеты с покупателями, поставщиками, бюджетом и финансовыми институтами). Основные пользователи систем этого класса — средний и нижний уровень менеджмента, так как топ-менеджеры работают чаще всего в режиме оперативного контроля отчетов.

Концепция ERP чрезвычайно популярна в производственно-коммерческом бизнесе, так как эффективное планирование материальных, трудовых и финансовых ресурсов позволяет:

- ✓ сократить время выпуска продукции;
- ✓ снизить уровень товарно-материальных затрат;
- ✓ нивелировать ошибки в финансово-экономических и организационно-производственных расчетах;
- ✓ качественно изменить прогнозирование и планирование;
- ✓ улучшить обратную связь с потребителями;
- ✓ сократить количество управленцев и повысить эффективность управления.

ERP-система в базовой комплектации содержит следующие модули:

- финансовый учет;
- управленческий учет;
- управление материальными ресурсами;
- оперативное планирование;
- контроль за закупками и сбытом, и часто дополняется модулем «планирование производства».

Таким образом, MRP-система является составной частью ERP-системы, выполняя в ней функцию управления закупками, производством и сбытом, т.е. задачи, решаемые в процессе операционного бюджетирования.

В дальнейшем система была дополнена блоком «управление взаимодействия с клиентами» (customer relationship management, CRM),

обеспечивающим согласование плана потребности в производственных мощностях с производственной программой и индивидуальными запросами клиентов.

Большинство процессов в современной компании осуществляется за ее пределами, поэтому система дополнена блоком «управление цепочками поставок» (supply chain management, SCM), поддерживающим полный цикл выпуска продукции: от проектирования до гарантийного и сервисного обслуживания.

ERP II — это система разработки и контроля стратегии и тактики ведения бизнеса с набором ключевых для отраслевой специфики приложений. Она представляет собой новую генерацию систем класса ERP. Ее использование помогает клиентам и собственникам компании формировать добавленную стоимость за счет эффективной и гибкой IT-поддержки ключевых бизнес-процессов и операций как в пределах, так и за пределами компании, объединяя их единым информационным пространством.

ERP-система — это не только средство автоматизации планирования и контроля бизнеса, но и инструмент упорядочивания бизнес-процессов. Обычно на этапе проектирования и внедрения системы проектная группа, состоящая из представителей компании-консультанта (интегратора) и заказчика, решает широкий круг вопросов, связанных с совершенствованием системы управления бизнесом:

- ✓ Как структурировать центры финансовой ответственности?
- ✓ Каким должен быть оптимальный механизм взаимодействия внутрифирменных подразделений?
- ✓ Какой должна быть единая учетная политика организации?
- ✓ Какие параметры необходимо закладывать в систему, чтобы в результате получать необходимые для контроля за состоянием бизнеса управленческие отчеты?

Результатом работы является создание регламентов.

Основные различия систем класса ERP приведены в табл. 8.10.

Таблица 8.10

Сравнительная характеристика систем классов ERP и ERP II

Параметр	ERP	ERP II
1	2	3
Роль	Оптимизация процессов компании	Участие в цепочке формирования стоимости, обеспечивающей увеличение индивидуальной стоимости в условиях совместного бизнеса
Область деятельности	Производство и дистрибуция	Все сегменты управления и секторы бизнеса

Окончание табл. 8.10

1	2	3
Функции	Производство, торговля (дистрибуция) и финансовые процессы	Межотраслевые и отраслевые секторы, специфические бизнес-процессы
Тип процессов	Внутренние	Внутренние и внешние, связанные на внешнем уровне
Архитектура	С элементами, позволяющими работать с веб-технологиями (унифицированные стандарты на хранение, передачу и отображение информации в сетевом окружении), закрытая	Интернет-ориентированная, открытая, компонентная
Данные	Генерируемые и используемые внутри компании	Предназначенные для внутреннего и внешнего использования

Потребность в использовании систем класса ERP обычно возникает в компаниях, бизнес которых попадает в разряд среднего и крупного. Так, например, ERP-решения Microsoft Dynamics могут быть полезны для компаний с численностью сотрудников не менее 50 человек, из которых шестеро и более становятся пользователями системы, и эффективны при годовым обороте от 1 млн руб.

Основанием для внедрения системы могут быть следующие предпосылки:

- недостаточный уровень автоматизации, невозможность получения информации о состоянии бизнеса;
- разобщенность структурных подразделений компании, необходимость унификации процедур и регламентов операций;
- сложность и неоднородность бизнес-процессов.

Аналитические возможности систем ERP ограничены формированием информации по запросам пользователя (перспективам), например: товарооборот по клиентам за определенный период времени; текущий объем кредиторской задолженности; объем отгрузки через дистрибутора; дебиторская задолженность по клиентам с разными сроками погашения и др. Таким образом, максимум, что возможно в этих системах, — это-закладывать плановые значения показателей и устанавливать их критические значения, при превышении которых система может блокировать проведение дальнейших операций.

Системы класса BI, в отличие от ERP-систем, используются не для управленческого учета и оперативного контроля, а для обоснова-

ния принятия решений на основе формирования прогнозных финансовых отчетов в условиях возможной альтернативности. При больших объемах информации и потребности в моделировании развития бизнеса в условиях частичной неопределенности такие системы позволяют быстро строить многомерные отчеты, проводить анализ ключевых показателей эффективности, формировать прогнозы, вводить своевременные коррективы в бюджеты и программы.

Эти системы ориентированы прежде всего на лиц, принимающих решения, т.е. на высшее руководство организации. Их используют для бюджетного управления бизнесом, реализации контрольных функций со стороны собственников, поиска закономерностей в поведении контрагентов на основании обобщения счетов-фактур или прогнозирования спроса на продукцию, исходя из анализа значительного массива информации о продажах товара определенным клиентам за продолжительный период времени. Точность прогнозов и ценность выводов зависят от качества учетной информации, которая в свою очередь формируется в ERP-системе.

Если ERP-системы позволяют оперативно контролировать, то системы класса BI — осмыслить полученные результаты финансово-хозяйственной деятельности, выявить тенденции и спрогнозировать будущее состояние бизнеса компании, что относится к актуальным задачам современного бизнес-анализа.

В последние годы на рынок информационных систем стали поступать *IT-продукты, автоматизирующие процессы управления эффективностью* (business performance management, BPM). Они включают в себя контур поддержки управленческого решения, предполагают оценку состояния компании и контроля ее эффективности на всех уровнях (владельцы, менеджмент, персонал, клиенты, поставщики, окружающая среда).

Анализ современного состояния рынка информационных систем показывает устойчивый спрос на информационные системы организационного управления. Причем наибольший спрос наблюдается на интегрированные системы управления класса ERP II и BPM. Именно они наиболее адекватны для решения задач планирования и контроля результатов финансово-хозяйственной деятельности компаний. По масштабам, стоимости и возможностям современные информационные системы классифицируются на локальные, малые интегрированные, средние интегрированные и крупные интегрированные.

Локальные системы позволяют организовать одно-два рабочих места; их использование не требует специальных знаний и изменений в информационном пространстве компании; они автоматизируют процессы бюджетирования для компаний со стандартным набором бизнес-процессов.

Группа *крупных интегрированных систем* — это гибкие системы автоматизации как оперативно-тактического, так и стратегического управления, позволяющие учитывать организационно-производственную специфику компании и создавать сеть рабочих мест для разных уровней управления с различным режимом доступа к хранилищам данных, т.е. осуществлять необходимую информационную защиту (табл. 8.11).

Таблица 8.11

Характеристики современных информационных систем

Локальные	Интегрированные		
	Малые	Средние	Крупные
БЭСТ, Инфо-Бухгалтер, Инфософт	БЭСТ-ПРО, 1С:Предприятие, Галактика, Парус	ИНТАЛЕВ: Корпоративные финансы, Microsoft Business Solution-Navision, Axapta D Edvards, Hyperion Pillar	Sap/R3, Baan, Hyperion Planning, Oracle-Application
Ограниченное число рабочих мест; жесткая система бюджетного планирования	Наличие нескольких рабочих мест; возможность учета специфики процессов; невозможность дифференцированного доступа пользователей к информационным базам	Возможность создания хранилищ данных с дифференцированным доступом к информации на различных уровнях организации рабочих мест; отсутствие возможностей планирования и контроля цепочек создания стоимости за пределами компании	Эффективная система защиты информации; возможность организации контроля по цепочке формирования стоимости за пределами организации; дифференциация режимов доступа к базе данных; управление по целям

У субъектов малого и среднего бизнеса наибольшей популярностью пользуются отечественные продукты компаний «ИНТАЛЕВ» и «1С». Если некоторые продукты «ИНТАЛЕВ» классов ERP II и BPM поддерживают стратегический контур планирования и реализуют методологию управления по целям с применением заложенного в BSC принципа сбалансированности, то продукты 1С, как правило, решают лишь задачи текущего (оперативного) финансового планирования (бюджетирования) вне связи со стратегическими целями компании.

В практике анализа исполнения плана-бюджета широко используются следующие методы оценки существенности выявляемых отклонений.

Метод экспертных оценок получил наибольшее распространение в практике менеджмента, так как не предполагает проведения сложных расчетов, а пределы допустимых отклонений определяются на основе суждений экспертов. В качестве экспертов обычно выступают руководители бизнес-единиц и структурных подразделений компании, ответственных за выполнение того или иного бюджета.

Простота метода оборачивается его низкой точностью: сотрудники компании заинтересованы в том, чтобы принимаемые границы допустимых отклонений были как можно шире, что обеспечивает возможность снижения меры ответственности за недовыполнение поставленных перед ними задач.

Если же пределы отклонений устанавливаются сторонними экспертами, не располагающими необходимой информацией о состоянии бизнеса, то границы допустимых отклонений могут устанавливаться очень «узкими». В результате при проведении план-фактного анализа большая часть бюджетных статей будет классифицироваться как требующая срочного вмешательства менеджмента, чего на самом деле не требуется, а внимание менеджеров будет распыляться на устранение фактически несущественных отклонений.

Поэтому использование экспертного метода оценки существенности отклонений приемлемо в основном в компаниях, осуществляющих проектную деятельность, позаказное или мелкосерийное производство, т.е. при отсутствии статистики по результатам аналогичных периодов.

Повысить качество экспертного метода можно градацией существенности отклонений по временным горизонтам и группам затрат в соответствии с их значимостью при формировании себестоимости.

Например, в пределах недели устанавливаются допустимые отклонения: ±10% по объему продаж; ±3% по затратам группы *A*; ±5% по затратам группы *B* и ±10% по затратам группы *C*.

При проведении группировки затрат применяется *ABC*-анализ, в результате чего затраты, формирующие до 70% себестоимости, попадают под наиболее пристальное внимание, а затраты, составляющие в совокупности менее 10%, рассматриваются как несущественные. При анализе результатов месяца или квартала пределы существенности могут быть пересмотрены в сторону ужесточения.

При выявлении критического отклонения должны оцениваться его последствия для выполнения плана-бюджета структурного подразделения и в отдельных случаях компании в целом, а владельцы процесса, в рамках которого выявлены отклонения, должны представить отчет о причинах его возникновения. Анализ причин и последствий должен проводиться как для отрицательных, так и для положительных отклонений.

Так, если в процессе диагностики причин было выявлено, что компания для выполнения процесса закупила более дешевый материал, то последствия такой операции могут иметь для нее не менее негативный характер, чем при закупке традиционного материала по завышенной цене.

Статистический анализ отклонений, фиксируемых в прошлые периоды, позволяет сформировать оценку границ допустимых отклонений. Однако этот метод дает положительные результаты лишь для компаний с явно выраженной цикличностью хозяйственных операций.

Так как результаты деятельности компании, как правило, в условиях волатильной внешней и внутренней среды невозможно абсолютно точно спланировать из-за того, что они зависят от многих случайных факторов, для оценки существенности отклонений целесообразно использовать методы теории вероятности и статистического анализа, рассматривая значения бюджетных статей как случайную величину. Для повышения точности оценки допустимых границ отклонений следует проводить анализ за два-три года.

При оценке существенности отклонений следует руководствоваться правилом «трех сигм», в соответствии с которым все возможные значения планируемых показателей финансово-хозяйственной деятельности укладываются в интервал:

$$X - 3\sigma \le X_i \le X + 3\sigma,$$

где X — среднее значение оцениваемой статьи бюджета за ряд сравнимых периодов;

σ — среднеквадратическое отклонение по анализируемой статье планабюджета;

X_i — фактическое значение планируемой бюджетной величины.

При оценке существенности отклонений фактических результатов финансово-хозяйственной деятельности от запланированных необходимо учитывать, что отклонение:

- ✓ признается нормальным, если разница между фактическим значением и запланированным не превышает 1σ;
- ✓ не критично, если разница находится в интервале 1σ–2σ;
- ✓ критично и требует моментальной реакции менеджмента, если разница между фактическим значением и плановым превышает 2σ.

Основным элементом системы контроля исполнения бюджета является *отчетность об отклонениях*. Она может формироваться ежедневно, еженедельно и (или) ежемесячно, в зависимости от характера контролируемых показателей, и представляться лицу, осуществляемому контроль, в виде отчетов, в которых в общем перечне отклонений

от плановых значений выделены существенные. Наиболее простым вариантом может быть цветовая индикация отклонений, которая визуализирует критические отклонения (закрашивая их, например, в красный цвет), позволяя тем самым быстрее оценить сложившуюся ситуацию с выполнением плана и сконцентрировать внимание на тех показателях, которые имеют негативную динамику развития.

Возникновение отклонений фактических результатов от плановых показателей является предметом оперативных совещаний (на уровне менеджеров среднего звена) либо стратегических сессий (на уровне высшего руководства), в ходе которых обычно проводится детальный анализ условий и результатов фактической деятельности, факторов, вызвавших наибольшие отклонения, и вырабатываются необходимые управленческие решения.

Автоматизировать процесс анализа отклонений можно с помощью систем класса ERP II и BPM, позволяющих формировать и контролировать исполнение бюджетов. В них реализованы удобные средства формирования и анализа отчетов, а также заложена возможность решать различные задачи моделирования и прогнозирования. Финансовый аналитик не только будет проинформирован о наиболее существенных отклонениях, возникших при исполнении бюджета, но и сможет смоделировать последствия тех или иных решений, призванных устранить возникшие отклонения.

Рассмотрим методику анализа отклонений с применением оценки волатильности ключевого индикатора на основе информации о продажах компании *ABC* (табл. 8.12).

Таблица 8.12

Диагностика выручки от продаж

День наблюдения	Выручка от реализации, тыс. руб.	Отклонение дневного значения выручки от среднего, тыс. руб.	Квадрат отклонения (гр. 3)^2
1	2	3	4
1-й	110	10	100
2-й	55	–45	2025
...	...	...	...
29-й	116	16	356
30-й	109	9	81
Среднедневное значение выручки	$\sum$(гр. 2 : 30) = 100 тыс. руб.		
Среднеквадратическое отклонение за день	$\sqrt{\sum}$(гр. 4 : 30) = 19,75		

Для оценки границ допустимых отклонений произведем расчет среднего значения выручки и среднеквадратического отклонения (табл. 8.13).

Таблица 8.13

Границы допустимых отклонений выручки от реализации компании *ABC*

Показатель	За 1 день, тыс. руб.	За 1 месяц, тыс. руб.	За 1 год, тыс. руб.
Среднее значение выручки от реализации x_i	100	3000	36 500
Среднеквадратическое отклонение $\sigma(x_i)$	19,8	108,2	375,2
Отклонение в пределах нормы $\sigma(x_i)/x_i$	19,8	3,6	1,03
Критическое недовыполнение (перевыполнение), %	$-40 \le ... \ge +40$	$-7,2 \le ... \ge +7,2$	$-2,1 \le ... \ge +2,1$
Область существенного недовыполнения (перевыполнения), %	От −20 до −140 (от +20 до +40)	От −7,2 до −3,6 (от +7,2 до +3,6)	От −2,1 до −1,03 (от +2,1 до +1,03)
Область нормальных колебаний значений выручки, %	От −20 до +20	От −3,6 до +3,6	От −1,03 до +1,03

Допустимые границы относительных отклонений, определенные на основании анализа динамики выручки от реализации за базисный (предшествующий плановому) период, могут быть использованы для мониторинга эффективности выполнения бюджетных параметров будущих периодов.

Например, компания прогнозирует увеличить объем продаж в плановом периоде на 10%. В этом случае среднемесячный объем реализации продукции должен составить 3,3 млн руб., а ежедневные продажи — 110 тыс. руб. При условии сохранения макро- и микроэкономической стабильности отношения среднеквадратического отклонения к среднему значению выручки останутся прежними.

Для анализа текущей деятельности компания проводит ежедневный мониторинг дневной реализации. Так, за пятый день планового периода выручка составила 90 тыс. руб., т.е. фактическое отклонение от ожидаемой средней величины равно −18,2%, что не превышает установленную норму дневного отклонения ±19,8%:

$$(90 - 110) : 110 \times 100\% = -18{,}2.$$

За отчетный месяц объем продаж зафиксирован в сумме 3400 тыс. руб., и отклонение составило:

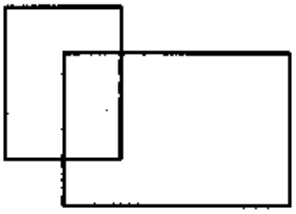
$$(3400 - 3300) : 3300 \times 100\% = +3{,}0\%.$$

Такое «перевыполнение» плана продаж может оцениваться как нормальное, что не предполагает пересмотр основных балансово-бюджетных соотношений и оценку его последствий для финансового состояния компании.

Таким образом, оценка и анализ отклонений становятся действенным инструментом управления бизнесом, определяя необходимость и характер реакции менеджмента хозяйствующего субъекта на изменения внешних условий, и хода реализации стратегии развития бизнеса.

? Контрольные вопросы

1. Какие цели преследуются при прогнозном анализе финансовой отчетности коммерческой организации?
2. Каковы основные этапы прогнозного анализа финансовой отчетности и задачи, преследуемые на их уровне?
3. Какие документы являются результатом прогнозного анализа финансовой отчетности? Какие целевые оценки определяются с их помощью?
4. Какова последовательность прогнозирования финансовой отчетности организации?
5. Какие существуют методы прогнозирования финансовой отчетности? От чего зависит точность прогноза финансовых отчетов?
6. В чем заключаются основные преимущества бюджетирования? Какие условия определяют его эффективное использование для прогнозирования основных форм финансовой отчетности?
7. Какие информационно-аналитические системы применяются в настоящее время? Дайте их характеристику.
8. Какие современные инструменты и методы бизнес-анализа используются при формировании и оценке прогнозной финансовой отчетности?
9. Какие методические приемы используются при анализе отклонений в процессе контроля исполнения финансовых и операционных бюджетов?



ЛИТЕРАТУРА

Александер Д., Бриттон А., Йориссен А. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике. М.: Вершина, 2005.

Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для вузов / Под ред. В.И. Бариленко. М.: КноРус, 2010.

Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. М.: Финансы и статистика, 2002.

Бакаев А.С. Стратегия трансформации бухгалтерского учета в рыночной экономике. М.: ВЗФЭИ, 2005.

Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ./ Науч. ред. И.И. Елисеева. М.: Финансы и статистика, 2000.

Бетге Й. Балансоведение: Пер. с нем.; науч. ред. В.Д. Новодворский. М.: Бухгалтерский учет, 2000.

Брег С. Настольная книга финансового директора: Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.

Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2009.

Бретт М. Как читать финансовую информацию: Пер. с англ. М.: Проспект, 2004.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность / Под ред. В.Д. Новодворского. М.: Омега-Л, 2008.

Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов: Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

Дипиаза С., Экклз Р. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества. М.: Альпина Паблишер, 2003.

Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М.: Аудит, 2007.

Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практ. пособие. М.: КноРус, 2008.

Ендовицкий Д., Соболева В. Экономический анализ слияний/поглощений компаний. М.: КноРус, 2010.

Ефимова О.В. Финансовый анализ. Современный инструментарий для принятия экономических решений. М.: Омега-Л, 2013.

Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2004.

Карлин Т.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP): учебник. М.: ИНФРА-М, 2000.

Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование: Пер. с нем. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.

Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2002.

Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: Олимп-Бизнес, 2000.

Лафуенте Х. Финансовый анализ в условиях неопределенности: Пер. с исп. / Под ред. Е.И. Велесько, В.В. Краснопрошина, Н.А. Лепешинского. Минск: Технология, 1998.

Лев Б. Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность. М.: Квинто-Консалтинг, 2003.

Международные стандарты финансовой отчетности / Под ред. Л.В. Горбатовой. М.: Волтерс Клувер, 2006.

Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса: Пер. с англ. А.О. Корсунский. М.: Вершина, 2004.

Николаева-Рассказова С.А. Директ-костинг. Правдивая себестоимость. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Книжный мир, 2009.

Николаева-Рассказова С.А., Калинина Е.М. Учетная политика. Основы теории. М.: Омега-Л, 2011.

Пайк Р., Нил Б. Корпоративные финансы и инвестирование: Пер. с англ. 4-е изд. СПб.: Питер, 2006.

Применение МСФО: в 3 ч.: Пер. с англ. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юнайтед-Пресс, 2010.

Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2007.

Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании: Пер. с англ. М.: Дело, 2001.

Учет по международным стандартам: учеб. пособие / И.В. Аверчев и др.; под ред. Л.В. Горбатовой. М.: Бухгалтерский учет, 2005.

Хелферт Э. Техника финансового анализа. 10-е изд. СПб.: Питер, 2003.

Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1997.

Хиггинс Р. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений: Пер. с англ. М.: Вильямс, 2007.

Хруцкий В.Е., Хруцкий Р.В. Системы бюджетирования. Семь шагов по эффективной постановке бюджетирования. М.: Финансы и статистика, 2007.

Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2006.

Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2012.

Эдвинсон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. М.: ИНФРА-М, 2005.

Экклз Р.Дж., Герц Р.Х., Киган Э.М. и др. Революция в корпоративной отчетности: Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2002.

Antill N., Lee K. Company Valuation under IFRS. L.: Hh Harriman House Publishing, 2005.

Arnold G. The Handbook of Corporate Finance. Financial Times Prentice Hall, 2005.

Arnold G., Davies M. Value-Based Management. L.: Wiley, 2000.

Bennet S.G. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers. Harper Collins, 1999.

Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital the Proven Way to Establish your Company's Real Value by Measuring its Hidden Brain Power. Harper Business, 1997.

Ellis J., Williams D. Corporate Strategy and Financial Analysis. L.: Pitman, 1993.

Frikman D., Tolleryd J. Corporate Valuation. Financial Times Prentice Hall, 2003.

Holmes and Sugden Interpreting Company Reports and Accounts. Financial Times Prentice Hall, 2002.

Insights into IFRS KPMG's Practical Guide to International Financial Reporting Standards. 3rd ed. Thomson, 2007.

Lee K. Accounting for Investment Analysts: An International Perspective. BG Training, 2004.

Pendlebury M., Groves R. Company Accounts — Analysis, Interpretation and Understanding. 6th ed. Thomson Learning, 2004.

Penman S.H. Financial Statement Analysis and Security Valuation. McGraw Hill, 2003.

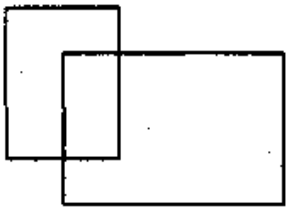
Pereiro L.E. Valuation of Companies in Emerging Markets. John Wiley&Sons, 2002.

Potton M. ICSA Professional Development Corporate Financial Management. ICSA Publishing Ltd, 2004.

Rapoport A. Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors. Simon and Schuster, 1998.

Young S.D., O'Byrne S.F. EVA and Value Based Management a Practical Guide to Implementation. McGraw-Hill Education, 2001.

Ресурсы Интернета:
www.minfin.ru
www.cfin.ru
www.damodaran.com
www.gaap.ru
www.investopedia.com
www.ipb.ru
www.mhhe.com/business/finance/corpfinonline



ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ОАО «НЛМК» НА 31 ДЕКАБРЯ 2009 г., тыс. руб.

Актив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода	Раскрытия в пояснительной записке
1	2	3	4	5
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	110	9 311	9 015	2.3
Основные средства	120	34 033 247	42 264 624	2.4, 3.2
Незавершенное строительство	130	39 940 337	53 029 793	3.3
Долгосрочные финансовые вложения	140	109 100 848	112 340 727	2.2, 2.6, 3.6, 3.16.2
Отложенные налоговые активы	145	179 991	139 200	2.10, 3.15, 2.13
Авансы выданные под внеоборотные активы	149	8 595 464	6 322 784	3.4
Прочие внеоборотные активы	150	1 129 974	1 125 309	2.5, 3.5
Итого по разделу I	**190**	**192 989 172**	**215 231 452**	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	210	29 234 447	22 709 887	2.7, 3.7
В том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	16 076 490	12 833 494	
затраты в незавершенном производстве	213	7 819 205	5 120 426	

Продолжение табл.

1	2	3	4	5
готовая продукция и товары для перепродажи	214	984 762	366 372	
товары отгруженные	215	3 967 101	3 811 672	
расходы будущих периодов	216	384 134	574 743	
прочие запасы и затраты	217	2 755	3 180	
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	2 101 211	2 390 475	
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	1 556 628	1 152 752	2.1, 2.2, 3.8.1
В том числе покупатели и заказчики	231	1 262 268	17 661	2.1, 2.2, 3.8.1
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	30 299 030	30 277 666	2.1, 2.2, 3.8.1
В том числе покупатели и заказчики	241	19 791 099	14 362 516	2.1, 2.2, 3.8.1
Краткосрочные финансовые вложения	250	16 479 120	38 186 796	2.1, 2.2, 2.6, 3.6, 3.16.2
Денежные средства	260	55 234 353	29 245 167	2.1, 3.9
Прочие оборотные активы	270	19 592	16 285	
Итого по разделу II	**290**	**134 924 381**	**123 979 028**	
Баланс (сумма строк 190 + 290)	300	327 913 553	339 210 480	

Продолжение табл.

Пассив	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода	Раскрытия в пояснительной записке
1	2	3	4	5
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	410	5 993 227	5 993 227	3.10
Добавочный капитал	420	4 256 258	4 231 700	3.10
Резервный капитал	430	299 661	299 661	3.10
В том числе резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	299 661	299 661	3.10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	222 607 794	246 630 842	3.10, 3.11, 2.13
В том числе: нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет	471	222 607 794	222 607 794	3.10, 3.11, 2.13
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного периода	472	x	24 023 048	3.10, 3.11, 2.13
Итого по разделу III	**490**	**233 156 940**	**257 155 430**	
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	510	44 530 600	48 268 620	2.1, 2.2, 2.9
В том числе: кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	511	44 070 600	33 268 620	3.8.2, 3.12
займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	512	460 000	15 000 000	3.8.2, 3.12
Отложенные налоговые обязательства	515	3 844 482	4 323 531	2.10, 3.15, 2.13
Прочие долгосрочные обязательства	520	1 073 007	722 119	2.2, 3.8.2
В том числе поставщики и подрядчики	521	1 073 007	722 119	
Итого по разделу IV	**590**	**49 448 089**	**53 314 270**	

Окончание табл.

1	2	3	4	5
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ				
Займы и кредиты	610	18 994 272	13 748 242	2.1, 2.2, 2.9
В том числе: кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	611	4 615 798	12 296 701	3.8.2, 3.12
займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	612	14 378 474	1 451 541	3.8.2, 3.12
Кредиторская задолженность	620	26 151 601	14 896 441	2.1, 2.2, 3.8.2
В том числе: поставщики и подрядчики	621	9 566 024	11 079 095	
задолженность перед персоналом организации	622	343 187	630 229	
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	100 062	146 066	
задолженность по налогам и сборам	624	489 647	619 350	2.10
прочие кредиторы	625	14 539 070	117 542	
авансы полученные	627	1 113 611	2 304 159	
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	140 594	77 663	3.11
Доходы будущих периодов	640	22 057	18 434	
Итого по разделу V	**690**	**45 308 524**	**28 740 780**	
Баланс (сумма строк 490 + 590 + 690)	700	327 913 553	339 210 480	

СПРАВКА О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ

Показатель		На начало отчетного года	На конец отчетного периода	Раскрытия в пояснительной записке
Наименование	Код строки			
Арендованные основные средства	910	2 859 632	3 961 247	3.2
В том числе по лизингу	911	349 561	445 853	3.2
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920	17 849	8 009	3.2
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940	5 242	3 620	
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950	20 103 288	10 470 407	3.16.2
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	29 211 104	19 040 808	3.16.2
Износ жилищного фонда	970	7 860	8 283	
Материалы, принятые в переработку	981	47	47	
Бланки строгой отчетности	982	14	14	
Нематериальные активы, полученные в пользование	990	139 191	—	

Приложение 2

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ОАО «НЛМК» ЗА 2009 г., тыс. руб.

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период прошлого года	Раскрытия в пояснительной записке
Наименование	Код			
1	2	3	4	5
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				2.8, 3.13
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	128 574 663	202 102 731	
В том числе от продажи продукции металлургического производства	011	122 167 046	190 147 348	
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(94 343 017)	(115 107 167)	
В том числе проданной продукции металлургического производства	021	(90 131 931)	(107 448 519)	
Валовая прибыль	029	34 231 646	86 995 564	
Коммерческие расходы	030	(12 249 926)	(10 849 525)	
Управленческие расходы	040	(4 606 432)	(3 707 810)	
Прибыль (убыток) от продаж	**050**	**17 375 288**	**72 438 229**	
Прочие доходы и расходы				
Проценты к получению	060	6 176 456	2 685 118	2.8, 3.6
Проценты к уплате	070	(2 080 352)	(2 030 350)	
Доходы от участия в других организациях	080	28 780 189	29 559 395	3.6
Прочие доходы	090	135 067 802	117 327 219	2.8, 3.14
Прочие расходы	100	(159 516 470)	(129 763 934)	2.8, 3.14
Прибыль (убыток) до налогообложения	**140**	**25 802 913**	**90 215 677**	**2.8, 3.14**

Окончание табл.

1	2	3	4	5
Отложенные налоговые активы	141	(40 791)	(166 882)	2.10, 3.15
Отложенные налоговые обязательства	142	(479 049)	(2 599 283)	2.10, 3.15
Налог на прибыль	150	(1 284 475)	(15 754 565)	2.10, 3.15
Санкции за нарушение налогового и иного законодательства	151	(108)	(19 065)	
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	**190**	**23 998 490**	**71 675 882**	
СПРАВОЧНО				
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	(3 356 267)	(3 131 033)	2.10, 3.15
Базовая прибыль (убыток) на акцию (руб.)	201	4,00	11,96	3.10

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года		Раскрытия в пояснительной записке
Наименование	Код	Прибыль	Убыток	Прибыль	Убыток	
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	172 474	(31 568)	39 551	(6 924 150)	3.14
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	50 861	(267 856)	38 947	(263 387)	
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	230	1 082	(113 695)	462	(4 491)	
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240	36 651 988	(36 989 025)	27 184 265	(23 266 595)	2.1, 3.14
Отчисления в оценочные резервы	250	x	(9 453 555)	x	(7 452 368)	2.8, 3.6, 3.7, 3.8.1, 3.14, 3.16.2.1
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей в установленном порядке	260	28 250	(2 151)	16 985	(910)	

Приложение 3

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ ОАО «НЛМК» КАПИТАЛА ЗА 2009 г., тыс. руб.

I. ИЗМЕНЕНИЯ КАПИТАЛА

Показатель		Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого
Наименование	Код					
1	2	3	4	5	6	7
Остаток на 31 декабря 2007 г.	**10**	**5 993 227**	**4 274 588**	**299 661**	**171 156 978**	**181 724 454**
Остаток на 1 января 2008 г.	**20**	**5 993 227**	**4 274 588**	**299 661**	**171 156 978**	**181 724 454**
Чистая прибыль	40	x	x	x	71 675 882	71 675 882
Выбытие объектов основных средств	45	(x)	(18 330)	x	18 330	—
Дивиденды	50	x	x	x	(20 976 295)	(20 976 295)
В том числе промежуточные дивиденды	51	(x)	x	x	(11 986 454)	(11 986 454)
Остаток на 31 декабря 2008 г.	**90**	**5 993 227**	**4 256 258**	**299 661**	**221 874 895**	**232 424 041**
Изменение ставки налога на прибыль	93	—	—	—	732 899	732 899
Остаток на 1 января 2009 г.	**100**	**5 993 227**	**4 256 258**	**299 661**	**222 607 794**	**233 156 940**
Чистая прибыль	106	x	x	x	23 998 490	23 998 490
Выбытие объектов основных средств	107	x	(24 558)	x	24 558	—
Остаток на 31 декабря 2009 г.	**140**	**5 993 227**	**4 231 700**	**299 661**	**246 630 842**	**257 155 430**

II. РЕЗЕРВЫ

Показатель		Остаток	Поступило	Использовано	Остаток
Наименование	Код				
Резервы, образованные в соответствии с законодательством					
Резервный капитал:					
данные предыдущего года	151	299 661	—	—	299 661
данные отчетного года	152	299 661	—	—	299 661
Оценочные резервы					
Резерв под снижение стоимости МПЗ:					
данные предыдущего года	181	744 920	2 204 990	—	2 949 910
данные отчетного года	182	2 949 910	—	(2 154 839)	795 071
Резерв под обесценение финансовых вложений:					
данные предыдущего года	183	1 936 139	3 879 150	(1 871 321)	3 943 968
данные отчетного года	184	3 943 968	11 542 206	(40 000)	15 446 174
Резерв по сомнительным долгам:					
данные предыдущего года	185	108 425	1 368 228	(37 179)	1 439 474
данные отчетного года	186	1 439 474	66 391	(552 649)	953 216

СПРАВКИ

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
Наименование	Код		
1. Чистые активы	200	233 178 997	257 173 864

Показатель		Из бюджета		Из внебюджетных фондов	
Наименование	Код	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год
2. Получено на					
расходы по обычным видам деятельности					
Всего	210	6 849	—	17 444	14 531
В том числе: на охрану здоровья в рамках национальных проектов	214			11 502	12 968
на охрану труда	(215	—	—	5 942	1 563
на опережающее обучение кадров	216	5 768	—	—	—
на временное трудоустройство работников	(217	1 017	—	—	—
на выплату пособий (постановление Правительства РФ от 16.07.2005 № 439)	218	64	—	—	—

Приложение 4

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОАО «НЛМК» ЗА 2009 г., тыс. руб.

Показатель		За отчетный год	За аналогичный период предыдущего года
Наименование	Код		
1	2	3	4
Остаток денежных средств на начало отчетного года	**010**	**56 621 618**	**8 217 971**
Движение денежных средств по текущей деятельности			
Денежные средства, поступившие, всего	100	270 197 067	344 240 832
В том числе: средства, полученные от покупателей, заказчиков	110	143 736 857	232 565 925
средства от продажи (покупки) иностранной валюты	115	111 596 274	99 112 479
бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование	120	6 848	—
прочие поступления	130	14 857 088	12 562 428
Денежные средства, направленные, всего	140	(248 524 305)	(315 091 066)
В том числе: на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	150	(96 234 164)	(136 547 408)
на оплату труда	160	(8 557 246)	(9 405 346)
на выплату дивидендов, процентов	170	(1 921 179)	(23 727 107)
на расчеты по налогам и сборам	180	(6 808 880)	(20 703 276)
в том числе по ЕСН и иным аналогичным взносам	181	(2 057 676)	(2 218 442)
на продажу (покупку) иностранной валюты	184	(126 624 184)	(111 676 707)
прочие перечисления	185	(8 378 652)	(13 031 222)
Чистые денежные средства от текущей деятельности	190	21 672 762	29 149 766
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности			
Денежные средства, поступившие, всего	200	49 995 309	39 888 262

Продолжение табл.

1	2	3	4
В том числе:			
выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов	210	84 106	7 292
выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений	220	103 549	7 197 489
полученные дивиденды	230	28 778 874	29 559 395
полученные проценты	240	1 605 172	1 334 153
поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям	250	4 276 294	303 804
возвраты из депозитов	255	(15 122 100)	—
прочие поступления	260	25 214	1 486 129
Денежные средства, направленные, всего	270	(95 799 009)	(65 834 239)
В том числе:			
на приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	290	(23 840 040)	(31 538 678)
на приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений	300	(2 708 998)	(19 650 193)
займы, предоставленные другим организациям	310	(46 969 449)	(13 974 297)
размещение в депозиты	320	(15 122 100)	—
прочие перечисления	330	(7 158 422)	(671 071)
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	340	(45 803 700)	(25 945 977)
Движение денежных средств по финансовой деятельности			
Денежные средства, поступившие, всего	400	26 794 477	59 271 637
В том числе поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	420	26 794 477	59 271 637
Денежные средства, направленные, всего	450	(30 040 186)	(15 459 168)
В том числе: погашение займов и кредитов (без процентов)	460	(29 843 957)	(15 333 977)
погашение обязательств по финансовой аренде	470	(196 229)	(125 191)

Окончание табл.

1	2	3	4
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	490	(3 245 709)	43 812 469
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	500	(27 376 647)	47 016 258
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	**600**	**29 244 971**	**55 234 229**
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	700	(3 148 401)	9 125 907

Учебное издание

Ефимова Ольга Владимировна
Бородина Елена Ивановна
Мельник Маргарита Викторовна
Бердников Виктор Вячеславович

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Учебное пособие для магистров

Главный редактор *Е.А. Журко*
Редактор *Т.Г. Паркани*
Компьютерная верстка *А.В. Волкова*

Подписано в печать 10.07.2012. Формат 60×90/16.
Печать офсетная. Печ. л. 25.
Бумага офсетная. Тираж 2500 экз. Заказ № 4332.

ООО «Издательство «Омега-Л»
111123, Москва, Шоссе Энтузиастов, д. 56
Тел.: (495) 228-64-58, 228-64-59
www.omega-l.ru

Отпечатано в ОАО «Первая Образцовая типография»,
филиал «Дом печати - ВЯТКА» в полном соответствии
с качеством предоставленных материалов.
610033, г. Киров, ул. Московская, 122.
Факс: (8332) 53-53-80, 62-10-36
http://www.gipp.kirov.ru, e-mail: order@gipp.kirov.ru

ГРУППА КОМПАНИЙ ОМЕГА-Л

WWW.OMEGA-L.RU

ИЗДАТЕЛЬСТВА:

«Омега-Л»
Учебная и деловая литература

«SmartBook»
Интеллектуальная бизнес-литература

«Окей-книга»
Специальная литература

«Университетская книга»
Профессиональная литература

КНИГОТОРГОВЫЕ КОМПАНИИ:
- Широкий ассортимент: более 50 000 наименований книг
- Оперативность выполнения заказов
- Гибкая ценовая политика
- Все виды доставки

БИБЛИОТЕЧНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР:
- Все виды комплектования
- Ассортиментное консультирование
- Организация профессиональных мероприятий
- Корпоративная библиотека

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН:
- www.omega-l.ru

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ «УНИВЕРСИТЕТСКАЯ КНИГА»

Подписной индекс:
- «Роспечать» 72296
- «Пресса России» 12127

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ КНИГА

111123, г. Москва, Шоссе Энтузиастов, д. 56
Тел./факс: (495) 228-64-58, 228-64-59
e-mail: office@omega-l.ru, market@omega-l.ru

ГРУППА КОМПАНИЙ ОМЕГА-Л

WWW.OMEGA-L.RU

111123, Москва, Шоссе Энтузиастов, д. 56
Тел./факс: (495) 228-64-58, (495) 228-64-59

Библиотечно-информационный центр предлагает:

- все виды комплектования;
- ассортиментное консультирование;
- настройку информационного обеспечения под индивидуальные запросы;
- электронную и бумажную рассылку, анонс с подробной аннотацией;
- «полный» и «срочный» прайс-листы;
- электронный каталог — свыше 50 000 записей с аннотацией и библиографическим описанием;
- предоставление библиографического описания (в электронном виде по полям Rusmarc)

Новые услуги:

- комплектование по специальностям (в соответствии с общероссийским классификатором);
- предоставление содержания на книги издательства «Омега-Л» и книги издательств-партнеров;
- предоставление обязательного платного экземпляра (все новинки учебной литературы издательства)

ИЗДАТЕЛЬСКИЕ ЦЕНЫ
БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА

ГРУППА КОМПАНИЙ ОМЕГА-Л

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН
WWW.SPRINTER.RU
ТЕЛ. (495) 514-45-11

ЗАКАЗ КНИГ ПОЧТОЙ

(только для юридических лиц)

Доставка заказа осуществляется Почтой России. При оформлении заказа необходимо указать:

- количество экземпляров;
- полное наименование заказчика, реквизиты;
- полный почтовый адрес, телефон и факс (для пересылки счета с подписями и печатью за предоплату) с междугородным кодом

Письмо с заказом высылайте по адресам:
111123, Москва, Шоссе Энтузиастов, д. 56
Можно оформить заказ по тел./факсу: (495) 228-64-58, (495) 228-64-59
электронной почте: zakaz@omega-l.ru

БЛАНК

Плательщик:

ИНН:

Реквизиты:

Адрес доставки:

Телефон: ( ) **Факс: ( )**

Контактное лицо:

№	КОД КНИГИ	НАИМЕНОВАНИЕ, АВТОР	КОЛ-ВО	ЦЕНА	СУММА
			ИТОГО:		
			Почтовая доставка 40%:		
			Общая сумма с учетом доставки:		

Учебное пособие «Анализ финансовой отчетности» подготовлено на кафедре «Экономический анализ» Финансового университета при Правительстве РФ коллективом авторов:

Бердников Виктор Вячеславович – кандидат экономических наук, доцент, преподаватель Института делового администрирования и бизнеса, автор монографий, учебников и учебных пособий по проблемам контроллинга и финансово-экономического планирования и прогнозирования;

Бородина Елена Ивановна – кандидат экономических наук, профессиональный бухгалтер, имеет большой опыт практической и консультационной работы в бухгалтерско-финансовых службах корпоративных структур, автор множества работ по вопросам финансового анализа предприятий;

Ефимова Ольга Владимировна – доктор экономических наук, профессор, член Института профессиональных бухгалтеров, автор книг по финансовому анализу и анализу финансовой отчетности, имеет большой опыт практического консультирования в области финансового анализа;

Мельник Маргарита Викторовна – доктор экономических наук, профессор, профессиональный бухгалтер и аудитор, автор монографий по бизнес-планированию и экономическому анализу; имеет большой опыт в области разработки стратегии и бизнес-планов предприятий, диагностического анализа и аудита финансовой отчетности, консультант финансово-бухгалтерских служб корпоративных структур.

Ефимова Анализ финансовой отчетности
935

9 785370 026713
Цена: 369,00р.

ИЗДАТЕЛЬСТВО ОМЕГА-Л

111123, Москва, Шоссе Энтузиастов, д. 56
Тел./факс: (495) 228-64-58, (495) 228-64-59
Http://www.omega-l.ru