
1

Финансовая (бухгалтерская) отчетность – информационная база финансового анализа

1.1. Цель и задачи анализа финансового состояния организации

Содержание и основная цель финансового анализа — оценка финансового состояния организации и выявление возможностей его улучшения с помощью рациональной финансовой политики. Финансовое состояние организации — это характеристика ее финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств. Результатом проведения финансового анализа является принятие решение о целесообразности реализации конкретных планов по приобретению и кредитованию, а также заключения контрактов (рис. 1.1).

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния организации на основе ее бухгалтерской отчетности. Такого рода анализ может выполняться как управленческим персоналом данной организации, так и любым внешним аналитиком, поскольку в основном базируется на общедоступной информации.

Одним из способов снижения финансовых и операционных рисков считается постоянный качественный анализ финансового состояния организации. Именно финансовый анализ позволяет определить оптимальную структуру и состава активов, выбор источников финансирования и оптимизировать структуру капитала, управлять финансовыми потоками для обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости.

Принято выделять два вида финансового анализа: внутренний и внешний.

Внутренний финансовый анализ — составная часть управления деятельностью организации; обеспечивает руководство информацией о текущем финансовом состоянии. Его цель состоит в обосновании управленческих решений инвестиционно-финансового характера в рамках разработанной и принятой стратегии развития организации.



**Рис. 1.1. Финансовый анализ
как основа принятия управленческого решения**

Внутренний финансовый анализ проводится финансовыми менеджерами организации или собственниками ее имущества с использованием всей совокупности имеющихся информативных показателей финансового и нефинансового характера. Он позволяет оценить:

- имущественное состояние организации;
- обеспеченность финансированием текущей деятельности организации;
- уровень ликвидности и платежеспособности организации;
- возможность погашения краткосрочных и долгосрочных обязательств;
- степень предпринимательского риска, в частности возможность погашения обязательств перед третьими лицами;
- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- потребность в дополнительных источниках финансирования;
- способность к наращиванию капитала;
- рациональность привлечения заемных средств;
- обоснованность политики распределения прибыли;
- деловую активность организации;
- вероятность банкротства и др.

Результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну организации.

Внешний финансовый анализ — составная часть управления финансами; обеспечивает информацией о финансовом состоянии организации внешних пользователей и является формой публичной финансовой отчетности.

Внешний финансовый анализ осуществляют налоговые администрации, аудиторские фирмы, банки, страховые компании, являющиеся посторонними лицами для предприятия и потому не имеющие доступа к внутренней информационной базе предприятия, с целью изучения правильности отражения финансовых результатов деятельности организации, ее финансовой устойчивости и кредитоспособности. Внешний анализ менее детализирован и более формализован.

Проведение финансового анализа включает следующие этапы:

- сбор необходимой информации (объем зависит от задач и вида финансового анализа);
- обработку информации (составление аналитических таблиц и агрегированных форм отчетности);
- расчет показателей изменения статей финансовых отчетов;
- расчет финансовых коэффициентов по основным аспектам финансовой деятельности (финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность);
- сравнительный анализ значений финансовых коэффициентов с нормативами (общепризнанными и среднеотраслевыми);

- анализ изменений финансовых коэффициентов (выявление тенденций ухудшения или улучшения);
- подготовку заключения о финансовом состоянии организации на основе интерпретации обработанных данных.

Современный финансовый анализ имеет определенные отличия от традиционного анализа финансово-хозяйственной деятельности организации. Прежде всего, это связано с растущим влиянием внешней среды на работу организаций. В частности, усилилась зависимость финансового состояния хозяйствующих субъектов от инфляционных процессов, надежности контрагентов (поставщиков и покупателей), усложняющихся организационно-правовых форм функционирования.

В результате инструментарий современного финансового анализа расширяется за счет новых приемов и способов, позволяющих учитывать эти явления.

Цель проведения финансового анализа — получение информации, необходимой для принятия управленческих решений.

Главная задача финансовой деятельности организации сводится к наращиванию собственного капитала и обеспечению устойчивого положения на рынке. Для этого она должна постоянно поддерживать уровень платежеспособности и рентабельности, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

С этой целью необходимо решать следующие задачи.

1. На основе установления и изучения взаимосвязи между разными показателями финансово-хозяйственной деятельности организации оценить выполнение плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию для улучшения финансового состояния организации.
2. Построить модели оценки и диагностики финансового состояния, провести факторный анализ, определив влияние различных факторов на изменение финансового состояния организации.
3. Спрогнозировать возможные финансовые результаты, исходя из экономического потенциала организации, при различных вариантах использования ресурсов.
4. Разработать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния.

Основная задача анализа финансового состояния — охарактеризовать финансовое состояние организации на текущий момент времени и динамику его изменения, выявить причины его улучшения или ухудшения, подготовить рекомендации по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Эти задачи решаются путем исследования динамики абсолютных и относительных финансовых показателей и разбиваются на следующие аналитические блоки:

- структурный анализ активов и пассивов;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ ликвидности и платежеспособности;
- анализ деловой активности;
- анализ эффективности использования акционерного капитала;
- анализ и диагностика финансового состояния организации.

Основные проблемы в финансовом состоянии организации заключаются в следующем.

1. Дефицит денежных средств. Низкая платежеспособность. Экономическая суть проблемы состоит в том, что у организации в ближайшее время может не оказаться средств для своевременного погашения текущих обязательств.

Показателем может быть снижение коэффициентов ликвидности. Об ухудшении финансового состояния свидетельствует снижение данных коэффициентов ниже нормативного уровня. Индикаторами также могут быть сверхнормативные задолженности перед бюджетом, персоналом, кредиторами, рост привлекаемых кредитов, сокращение чистого оборотного капитала.

2. Недостаточное удовлетворение интересов собственника. Низкая рентабельность капитала. На практике это означает, что собственник получает доходы ниже требуемого уровня. Результатом могут быть негативная оценка работы менеджмента предприятия, выход собственника из организации.

О недостаточной отдаче вложенного в организации капитала свидетельствуют низкие показатели рентабельности.

3. Снижение финансовой независимости, или низкая финансовая устойчивость. На практике низкая финансовая устойчивость означает возможные проблемы в погашении обязательств в будущем, т.е. зависимость организации от кредиторов, потерю самостоятельности. По сути, проблема состоит в недостаточном уровне финансирования текущей деятельности за счет собственных средств.

Один из результатов деятельности организации — получаемая прибыль. Под распоряжением результатами деятельности подразумевается использование прибыли по следующим направлениям: финансирования внеоборотных и оборотных активов предприятия, осуществления платежей дивидендов, поддержки объектов социальной сферы, погашения основного долга по кредиту.

При проведении диагностики финансового состояния организации необходимо проанализировать:

- прибыль организации;
- управление оборотным капиталом;

- инвестиционную деятельность;
- распределение и использование прибыли.

Следовательно, потенциальная возможность организации поддерживать приемлемое финансовое состояние определяется объемом получаемой прибыли.

Основные составляющие, от которых зависит объем прибыли организации, — это цены и объемы реализации продукции, уровень производственных издержек и доходы от прочих видов деятельности. Причиной снижения объемов реализации продукции может быть низкий спрос на продукцию организации, что свидетельствует о недостаточности усилий маркетинговых служб и неконкурентоспособности продукции.

Если финансовое состояние организации становится неудовлетворительным, снижение затрат требует более радикальных мер — вплоть до сокращения масштабов ее деятельности.

Для оценки уровня постоянных и переменных затрат, а также соотношения цен на потребляемые ресурсы и реализуемую продукцию проводится маржинальный анализ.

Можно выделить три основные составляющие, которые относятся к области управления результатами деятельности организации. Это инвестиционная деятельность, управление оборотным капиталом и управление структурой источников финансирования.

1. Инвестиционная деятельность. Проведение масштабной инвестиционной программы может сопровождаться снижением финансовых показателей. На финансирование капитальных затрат помимо собственных средств и долгосрочных кредитов иногда используются краткосрочные кредиты, кредиторская задолженность, что может привести к снижению показателей ликвидности.

Задача финансового управления — не допустить критического сокращения показателей во время реализации инвестиционной программы, а также определить, является ли будущий прирост прибыли достаточным для восстановления финансовых показателей до приемлемого уровня.

В случае если при реализации инвестиционной программы финансовые показатели снизились до критического уровня, можно рекомендовать сокращение инвестиций.

2. Управление оборотными средствами. Одна из возможных причин финансовых затруднений компании заключается в нерациональном управлении оборотными средствами предприятия.

3. Структура источников финансирования. Одной из причин снижения рентабельности собственного капитала является преобладание

в составе источников финансирования компании более дорогих пассивов как собственных, так и заемных средств.

Оценка влияния сложившейся структуры источников финансирования на рентабельность собственного капитала осуществляется при помощи анализа финансового рычага.

Финансовое состояние организации характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности организации происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, финансовое состояние, внешним проявлением которого является платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность организации успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о ее устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Анализ финансового состояния организации включает последовательную проверку:

- показателей платежеспособности (ликвидности), финансовой устойчивости, деловой активности;
- кредитоспособности организации и ликвидности ее баланса.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь положительно влияет на объемы основной деятельности, снабжение необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть финансово-хозяйственной деятельности организации должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала для наиболее эффективного его использования.

Финансовое состояние организации во многом зависит от того, какие средства она имеет в своем распоряжении и куда они вложены. Необходимость в собственном капитале обусловлена требованием самофинансирования организации. Собственный капитал является основой самостоятельности и независимости организации. Однако нужно учитывать, что финансирование деятельности только за счет собственных средств не всегда выгодно для нее, особенно в тех

случаях, когда спрос на продукцию организации носит сезонный характер. Тогда в отдельные периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие периоды их будет не хватать.

Кроме того, следует иметь в виду, что если цены на финансовые ресурсы невысокие, а организация может обеспечивать более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные услуги, то, привлекая заемные средства, она может повысить рентабельность собственного капитала.

В то же время, если средства организации созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, ее финансовое положение будет неустойчивым, так как с капиталами краткосрочного использования необходима постоянная оперативная работа, направленная на контроль за своевременным возвратом их и на привлечение в оборот на непродолжительное время других капиталов. Следовательно, от соотношения собственного и заемного капитала во многом зависит финансовое положение организации. Выработка грамотной финансовой стратегии поможет многим организациям повысить эффективность своей деятельности.

Привлечение заемных средств в оборот организации — нормальное явление. Это содействует временному улучшению финансового состояния при условии, что средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются. В противном случае может возникнуть просроченная кредиторская задолженность, что приведет к выплате штрафов, санкциям и ухудшению финансового положения.

Следовательно, разумные размеры привлеченного заемного капитала способны улучшить финансовое положение, а чрезмерные — ухудшить его.

При анализе кредиторской задолженности следует учитывать, что она является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности. Поэтому в процессе анализа необходимо сравнить суммы кредиторской и дебиторской задолженности. Если вторая превышает первую, то это свидетельствует об иммобилизации собственного капитала в дебиторскую задолженность.

Таким образом, анализ структуры собственных и заемных средств необходим для оценки рациональности формирования деятельности организации и ее рыночной устойчивости. Этот момент очень важен, во-первых, для внешних потребителей информации (банков, поставщиков) при изучении степени финансового риска и, во-вторых, для самой организации при определении перспективного варианта организации финансов и выработке финансовой стратегии.

1.2. Анализ информационных источников финансового состояния организации

В обеспечении действенности организации определяющую роль играют состав, содержание и качество информации, используемой в финансовом анализе. Для этого используется не только экономическая, но и техническая, технологическая и другие виды информации. Все источники информационных данных делятся на плановые, учетные и внеучетные.

На рис. 1.2 схематически показаны разные виды информации для лиц, интересующихся деятельностью организации. Информация может быть количественной и качественной. *Количественная* информация выражается в числах. Бухгалтерский учет в первую очередь представляет количественную информацию, выраженную в денежных единицах.



Рис. 1.2. Виды информации

К плановым источникам относятся все типы планов, которые разрабатываются на организации (оперативные, текущие, прогнозные), а также нормативные материалы, сметы, проектные задания и т.п.

Учетная функция — важнейшая функция в системе управления, включающая систематический сбор и обобщение информационных данных для управления производством и контролем за ходом выполнения планов. Финансовый анализ позволяет осмыслить такую

информацию и использовать ее для оптимизации управления деятельностью организацией.

Источниками информации учетного характера являются все данные, которые содержат документы бухгалтерского, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация.

Внеучетные источники информации включают документы, регулирующие финансово-хозяйственную деятельность, а также данные, которые не относятся к документальным. Внеучетными источниками являются:

- законодательные документы федерального уровня. В частности, федеральные законы, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ;
- приказы вышестоящих органов управления;
- хозяйственно-правовые документы, созданные в процессе деятельности организации, и т.п.

Примерами *качественной* информации могут быть визуальные впечатления, разговоры, телевизионные программы и газетные сообщения.

Организация для производства продукции или услуг использует материальные и трудовые ресурсы, услуги различных служб, здание и оборудование. Их необходимо финансировать, т.е. оплачивать. Информация о размерах этих ресурсов, способах и источниках их финансирования и достигнутых результатах необходима как управленческому персоналу для эффективной работы, так и внешним лицам для оценки деятельности организации. Бухгалтерский учет — это система, обеспечивающая такой информацией.

Необходимая информация об источниках финансирования финансово-хозяйственной деятельности организации, а также результатах их использования может быть систематизирована следующим образом: оперативный учет, финансовый учет и управленческий учет.

В системе *управленческого учета* подготавливается информация для руководителей внутри организации с целью помочь им принять правильные решения по руководству деятельностью организации. Управленческий учет характеризуют различные показатели — натуральные, трудовые, денежные.

Так как информация, подготовленная бухгалтерами-аналитиками, должна рассматриваться в свете ее конечного влияния на принятие решений, то необходимым условием для адекватного восприятия управленческого учета является понимание процесса принятия решения. Процесс принятия решения или планирования состоит из пяти этапов:

- 1) определения целей и задач;
- 2) поиска альтернативных вариантов;
- 3) выбора оптимального курса действий из альтернативных вариантов;
- 4) осуществления принятия решения;
- 5) сравнения фактических и планируемых результатов и принятие мер в случае их расхождения.

Результатами управленческого учета являются:

- учет накладных расходов;
- калькуляция себестоимости;
- анализ безубыточности;
- составление смет;
- контроль и анализ себестоимости по отклонениям.

В системе финансового учета подготавливается информация для внешних пользователей о финансовом положении организации на текущий момент времени. Финансовая информация отражается в денежных измерителях. Таким образом, по данным финансового учета определяются:

- себестоимость реализованной продукции;
- стоимость материальных запасов;
- прибыль (убытки) предприятия.

Поиск альтернативных действий для достижения поставленных целей заключается в необходимости для управленческого персонала организации постоянно получать информацию о возможных положительных и отрицательных для организации тенденциях в развитии экономической обстановки. На практике принятие решений — это сравнительная оценка конкурирующих альтернативных способов действий и выбор варианта, который в наибольшей степени отвечает целям организации.

Выбранные решения являются отправной точкой для составления финансового плана, в котором концентрированно выражены намерения организации и ожидаемые результаты.

Сравнение фактических и планируемых результатов или оценка результатов будущей деятельности необходимы для того, чтобы изначальные намерения администрации были осуществлены.

Ежедневно для деятельности организации требуется значительный объем оперативной информации: о ежедневных затратах и результатах, задолженности заказчиков, покупателей, сроках их уплаты и о сумме денег на счете в банке. Оперативная информация обеспечивает исходными данными финансовый и управленческий учет. Высший управленческий персонал пользуется краткими обзорами и другой информацией для выполнения своих управленческих обязанностей.

Учетная информация, специально подготовленная в помощь менеджерам, называется управленческой учетной информацией. Она используется в процессе планирования, исполнения и контроля.

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерскому учету. Своевременный и полный анализ данных, которые имеются в отчетных документах и отчетности, обеспечивает принятие необходимых мер, направленных на выполнение плана.

Традиционно источником информации для проведения финансового анализа являются стандартные формы бухгалтерской отчетности.

1.3. Элементы финансовой отчетности организации и их содержание

Данные финансового учета предназначаются для управленческого персонала и внешних пользователей, включая акционеров, банкиров и других кредиторов, государственных организаций и т.п. Владельцы акций, вложившие капитал, должны иметь информацию о состоянии дел в организации. Та же информация может заинтересовать и потенциальных покупателей акций. Если организация захочет взять ссуду, банк потребует информацию о ее платежеспособности.

Финансовая отчетность служит основным источником информации о деятельности организации как для руководства самой организации, так и для сторонних пользователей. На основе полученных данных финансовой отчетности осуществляется финансовый, технико-экономический анализ и принимаются управленческие решения.

Финансовые отчеты по своему назначению являются источником информации, поэтому они должны быть составлены по формам и в единицах, обеспечивающих возможность сравнения с показателями других организаций или той же организации за определенный период. Для всех организаций действуют единые формы бухгалтерской отчетности; эти формы и правила их заполнения утверждаются законодательно. Отчетным формам присуща как логическая, так и информационная взаимосвязь. В совокупности отчетные формы полностью, с разных сторон отражают деятельность организации и финансовые результаты за отчетный период (приложение 1—4).

Финансовая отчетность — это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о финансовых результатах ее деятельности за отчетный период (месяц, квартал, год). Бухгалтерская финансовая отчетность составляется по данным бухгалтерского учета нарастающим итогом с начала отчетного года (рис. 1.3).

Законодательством Российской Федерации регламентирован состав бухгалтерской отчетности. В соответствии с действующим зако-

нодательством финансовая отчетность является открытым источником информации, ее состав и формы представления унифицированы.

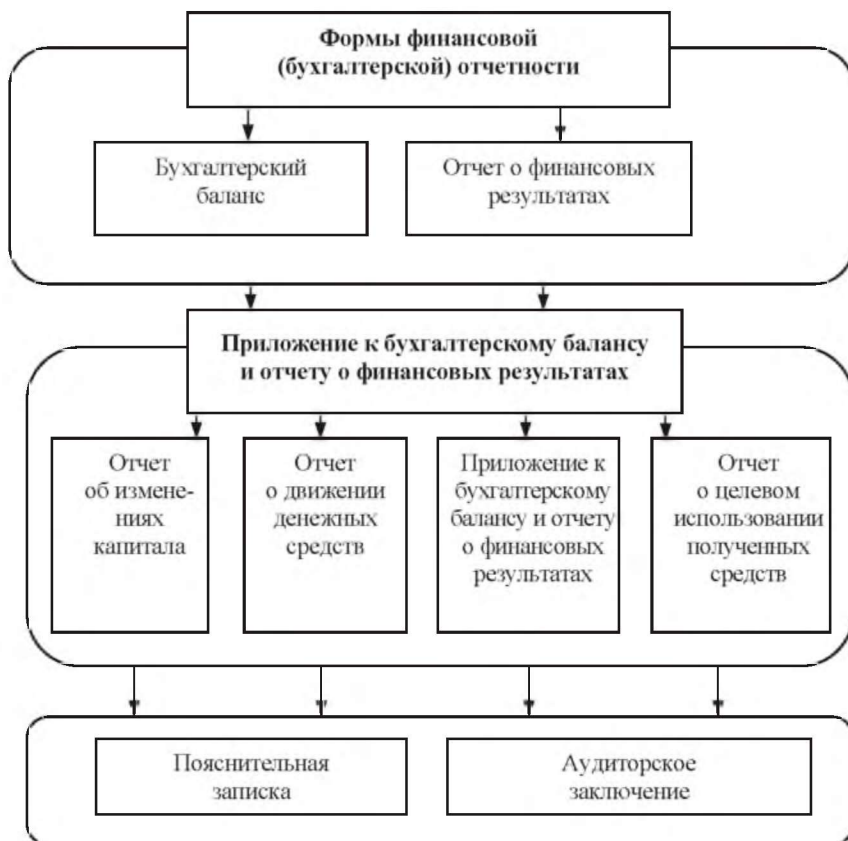


Рис. 1.3. Стандартные формы финансовой отчетности

Каждая форма отчетности содержит определенную информацию, которая позволяет решать конкретные задачи финансового анализа. Бухгалтерский баланс дает представление об общей характеристике финансового состояния организации, отчет о финансовых результатах — о финансовых результатах организации, отчет о движении денежных средств характеризует денежные потоки организации, ее платежеспособность.

В настоящее время организация имеет право самостоятельно определять степень детализации и агрегирования статей форм отчетности в зависимости от их существенности и количества граф.

Достоверность финансовой (бухгалтерской) информации обеспечивается системами внутреннего контроля и аудиторскими проверками.

Периодическая бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, если иное не установлено законодательством или учредителями предприятия.

Информация, которую содержит финансовая отчетность организации, в соответствии с основными критериями объединяется в общие экономические категории — элементы финансовой отчетности.

Элементами финансовой отчетности являются:

- активы;
- капитал;
- обязательства;
- доходы;
- расходы.

Анализ структуры и динамики активов. Активы — это ресурсы организации, имеющие стоимостную оценку. Они контролируются организацией в результате свершившихся хозяйственных операций и событий, обеспечивающих выполнение финансово-производственной деятельности и получение экономической выгоды в будущем (рис. 1.4).

Активы, вовлекаемые в хозяйственные процессы, приносят экономические выгоды организациям различными способами: каждый в отдельности или используемые в совокупности с другими активами для производства конечной товарной продукции и ее последующей продажи в целях получения прибыли. Денежные средства, получаемые от продажи продукции, представляют собой особый вид активов, назначение которых состоит в обеспечении платежеспособности и ликвидности организации, т.е. для погашения денежных обязательств полностью и в срок.

Основной признак, в соответствии с которым активы подразделяются на внеоборотные и оборотные, — срок обращения. Внеоборотные активы отражают долгосрочные вложения средств на срок более одного года, а оборотные активы отражают краткосрочные вложения на срок менее одного года.

При анализе в первую очередь изучают изменение их состава, структуры с использованием горизонтального и вертикального анализа.

Финансовое положение организации, ее ликвидность и платежеспособность непосредственно зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в деньги.

Вложение средств во внеоборотные активы формирует основной капитал организации, в связи с чем происходит отвлечение финансовых средств на долгосрочный период времени.

Оборотные активы формируются за счет оборотного капитала организации. Состав оборотных активов крайне неоднороден. Финансовыми источниками оборотных активов являются как собственный оборотный капитал, так и привлеченные средства (обязательства), в частности кредиты, займы, кредиторская задолженность и т.п.



Рис. 1.4. Виды активов организации

Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, находящегося в распоряжении организации, т.е. о вложении его в конкретное имущество и материальные ценности, в расходы предприятия на производство и реализацию продукции, об остатках свободной денежной наличности.

От вложений в основные и оборотные средства, находящиеся в сфере производства и обращения, их соотношения во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности организации, следовательно, и ее финансовое состояние. Поэтому анализ активов организации, средств, вложенных в оборотные активы предприятия и постоянно находящихся в обороте, обеспечивает финансирование бизнес-процессов, целью которых является получение прибыли (рис. 1.5).

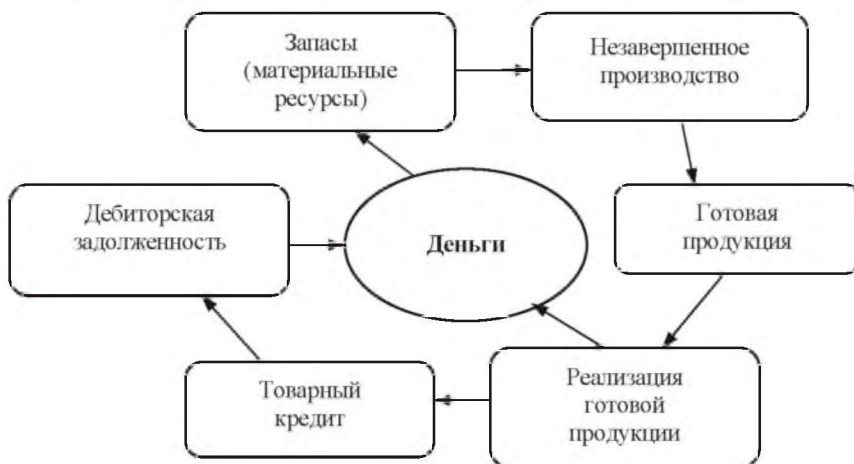


Рис. 1.5. Схема кругооборота денежных средств

Увеличение денежных притоков и финансового результата может быть использовано на увеличение коммерческого оборота. В течение отчетного года организация может совершить несколько таких оборотов. Следовательно, ее денежные потоки непосредственно зависят от ускорения оборачиваемости средств.

Кроме бухгалтерского баланса для анализа активов используются и другие источники данных, в частности «Приложение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах», которые позволяют детализировать оценку использования активов организации.

При анализе внеоборотных активов следует иметь в виду, что:

1) высокий удельный вес нематериальных активов и высокая доля их прироста в составе внеоборотных активов свидетельствуют об инновационном характере развития организации;

2) рост суммы и доли основных средств свидетельствует об укреплении материально-технической базы организации, но показывает, что значительная часть привлеченных финансовых ресурсов вложена в менее ликвидные активы, что снижает платежеспособность организации, приводит к замедлению оборачиваемости активов. Уменьшение суммы и доли основных средств может быть следствием реализации части основных средств или их амортизации;

3) наличие незавершенного строительства свидетельствует о том, что организация осуществляет капитальное строительство. Увеличение доли незавершенного строительства при определенных условиях может негативно сказаться на результативности финансовой и хозяйственной деятельности организации. Сокращение доли незавершенного строительства может свидетельствовать о завершении определенного этапа строительства и переводе незавершенных капитальных вложений на баланс;

4) высокий удельный вес долгосрочных финансовых вложений указывает на инвестиционную направленность активов организации. Поскольку при долгосрочных финансовых вложениях предполагается отвлечение денежных средств из оборота на длительное время, что сопряжено со значительным риском, то темп их роста надо сопоставлять с темпом роста доходов организации;

5) отложенные налоговые активы — часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или последующих отчетных периодах. Отложенный налоговый актив увеличивает условный расход по налогу на прибыль в отчетном периоде. В силу этого отложенные налоговые активы можно рассматривать как специфический вид долгосрочной дебиторской задолженности.

Анализ оборотных активов включает в себя оценку их структуры по таким группам, как запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

Рост суммы и доли оборотных активов свидетельствует о росте мобильности имущества или о расширении хозяйственной деятельности организации. При этом важно установить, за счет каких видов оборотных средств произошло изменение структуры текущих активов.

Кроме того, при анализе оборотных активов следует иметь в виду, что их рост или снижение может быть обусловлен как изменением объемов производства, инфляцией, так и замедлением их оборота, что вызывает потребность в увеличении их массы.

Анализ структуры и динамики пассивов. Пассивы организации — это собственные и заемные средства, позволяющие обеспечить нормальное протекание ее хозяйственной деятельности (рис. 1.6).

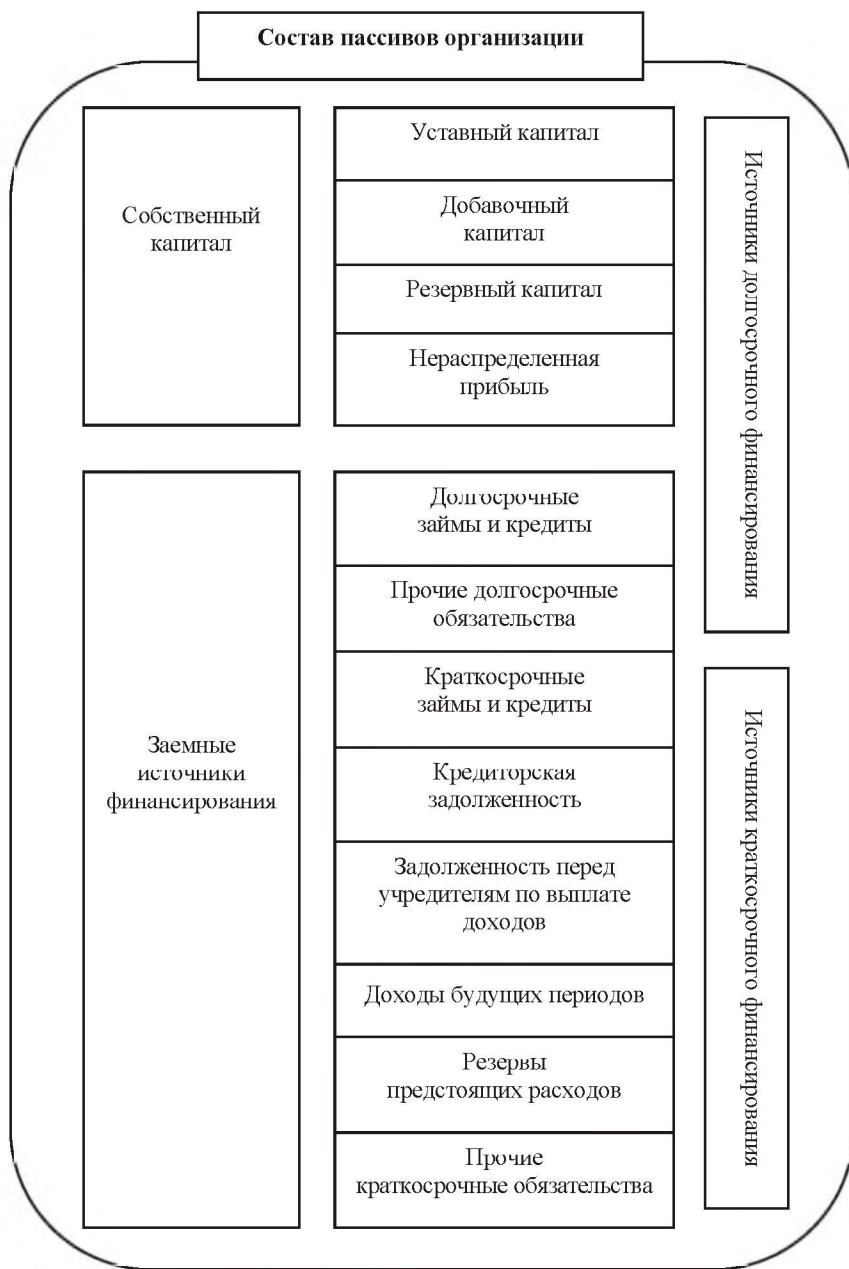


Рис. 1.6. Виды пассивов организации

Анализ структуры пассивов организации, в состав которых входят собственные и заемные средства, позволяет выявить факторы, влияющие на финансовое состояние организации.

Показатель пассива — это состав источников финансовых средств, которыми располагает организация для осуществления своей деятельности.

Между статьями актива и пассива баланса существует тесная взаимосвязь. Каждая статья актива баланса имеет свои источники финансирования. Источниками финансирования долгосрочных активов, как правило, являются собственный капитал и долгосрочные заемные средства.

Текущие активы образуются за счет как собственного капитала, так и краткосрочных заемных средств. Желательно, чтобы они были сформированы из собственного и заемного капитала.

Взаимосвязь активов и пассивов организации приведена на рис. 1.7.



Рис. 1.7. Взаимосвязь активов и пассивов организации

При анализе структуры пассивов реализуются следующие цели:

- 1) определяется соотношение между заемными и собственными источниками средств финансирования организации;
- 2) выделяется обеспеченность запасов и затрат организации собственными средствами, а также с учетом долгосрочного и краткосрочного кредитов. Этот анализ дает наиболее полное представление об обеспеченности запасов собственными источниками финансирования;
- 3) рассматриваются причины образования кредиторской задолженности (зависящие и не зависящие от предприятия), ее удельный вес, динамика, структура, доля просроченной задолженности;

4) оценивается имущественное состояние организации по нескольким направлениям:

- сумме оборотных средств, находящихся в распоряжении организации;
- доле основных средств в активах.

Сведения, которые приводятся в пассиве баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных заемных средств. Другими словами, можно сказать, что пассив баланса показывает, откуда взялись средства, кому обязано за них предприятие.

Собственный капитал и заемные источники средств формируют совокупный капитал, который представляет собой общую стоимость средств в денежной, натуральной и нематериальной формах, инвестированных в формирование активов организации, и является одним из трех основных видов ресурсов: материальных, трудовых и финансовых.

Схема финансирования активов организации и взаимосвязь между разделами актива и пассива баланса представлена на рис. 1.8.

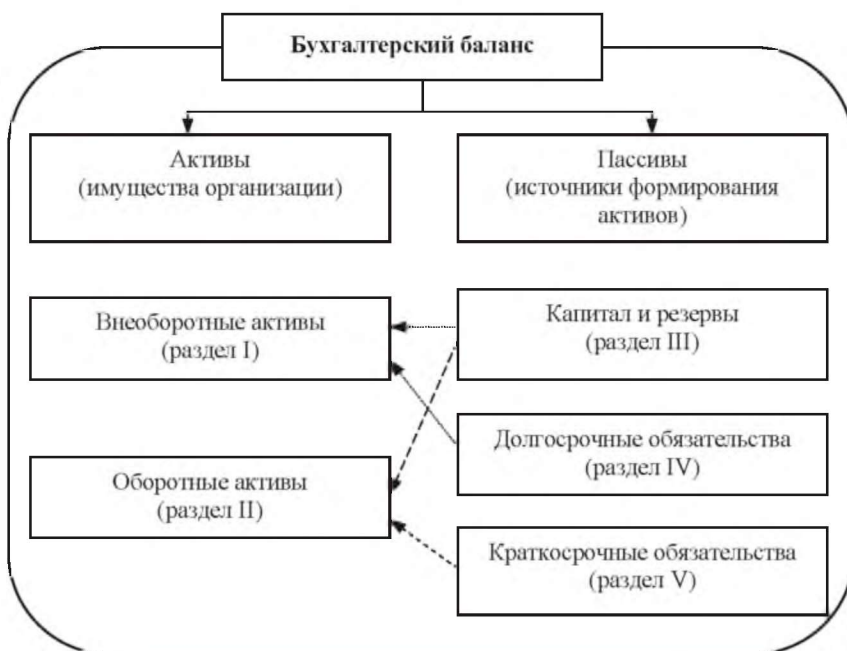


Рис. 1.8. Схема финансирования активов организации

Собственный капитал — это вложения финансовых средств собственников и накопленная прибыль за время деятельности организации. Состояние капитала отражает пассив баланса организации. Основные составляющие собственного капитала приведены на рис. 1.9.



Рис. 1.9. Структура собственного капитала

Размер и динамика собственного капитала — важнейшая характеристика состояния организации, ее надежности. Рост собственного капитала увеличивает стоимость организации и ее инвестиционную привлекательность, свидетельствует о росте ее финансовой устойчивости.

В состав собственного капитала организации включаются:

- *уставный капитал* — состоит из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества организации, гарантирующий интерес ее кредиторов;
- *добавочный капитал* — отражает: результат переоценки имущества организации; эмиссионный доход, полученный в результате реализации собственных акций по цене выше их номинальной стоимости; курсовые разницы как результат погашения задолженности участникам (учредителям) по взносам в уставный капитал иностранной валютой;

- *резервный капитал* — создается за счет чистой прибыли в соответствии с законодательством или уставом организации и предназначается для покрытия убытков, погашения обязательств по облигациям, выплаты дивидендов по привилегированным акциям в случае недостатка или отсутствия прибыли;
- *нераспределенная прибыль* — представляет собой финансовый ресурс, накопленный путем реинвестирования части чистой прибыли, полученной за весь период деятельности организации, остающейся после ее распределения собственниками, и является устойчивым источником роста внеоборотных и оборотных активов.

Основным источником роста собственного капитала является прибыль как чистый финансовый результат деятельности организации.

По завершении отчетного года собственники организации принимают решения об распределении полученной прибыли. Часть прибыли может быть направлена на разного рода выплаты (дивиденды, вознаграждения, благотворительные цели и т.п.), а часть присоединена к собственному капиталу (капитализация).

Капитализация прибыли создает условия для роста вложений в активы организации, увеличение масштабов коммерческого оборота и при эффективном использовании активов принесет большую прибыль организации в будущем.

Увеличение доли собственного капитала за счет любого из возможных источников приводит к повышению финансовой устойчивости организации. Наличие нераспределенной прибыли можно рассматривать как источник финансирования текущей деятельности организации и снижения краткосрочной кредиторской задолженности.

В целях повышения аналитической обработки отчетной информации форма «Отчета об изменениях капитала» включает сведения о факторах увеличения и уменьшения собственного капитала за счет:

- дополнительного выпуска акций;
- уменьшения номинала и количества акций;
- увеличения номинальной стоимости акций;
- реорганизации юридического лица (слияние или присоединение организаций);
- разделения и формирования новых юридических лиц;
- переоценки основных фондов;
- увеличения доходов, которые относятся непосредственно на увеличение капитала;
- снижения расходов, которые относятся непосредственно на уменьшение капитала.

Обязательства организации представляют собой возникшую ранее задолженность перед физическими и юридическими лицами, погашение которой приведет к уменьшению активов.

Наличие обязательств — это конкретный долг, который необходимо будет погасить, либо обязанность действовать (например, отгрузить ранее оплаченную покупателем продукцию). То есть погашение обязательств означает либо передачу организацией денежных средств или иных активов в сумме, равной этому обязательству, либо замену одного обязательства другим, либо включение обязательства в капитал организации в обмен за долю в уставном капитале (рис. 1.10).



Рис. 1.10. Виды обязательств организации

Анализ заемных средств начинается с оценки их динамики и внутренней структуры. Особое внимание уделяется анализу движения долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности. При этом выявляются тенденции изменения объема кредитов и займов, не погашенных в срок, что свидетельствует о наличии в организации серьезных финансовых затруднений. В целом увеличение доли заемного капитала, с одной стороны, свидетельствует об усилении финансовой неустойчивости организации и повышении в связи с этим финансовых рисков, а с другой — служит важным источником финансирования текущей деятельности организации.

Увеличение в составе пассивов организации долгосрочных заемных средств свидетельствует о росте экономического потенциала организации. Средства, привлекаемые организацией на долгосрочной основе, направляют на формирование внеоборотных активов, в то время как краткосрочные пассивы являются источником формирования оборотных средств.

Очевидно, что долгосрочные обязательства не только расширяют возможности предприятия, но и являются менее рискованными для него, чем краткосрочные. Вследствие этого требуется, чтобы темп роста долгосрочных обязательств превышал темп роста всего заемного капитала: $T_{до} \geq T_{эк}$. Данное неравенство, свидетельствующее о том, что удельный вес краткосрочных обязательств в структуре заемного капитала не увеличивается, с позиции сохранения и повышения финансовой устойчивости предприятия более предпочтительно, чем противоположное.

Особое внимание в процессе анализа долгосрочных обязательств уделяется отложенным налоговым обязательствам, под которыми 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. Отложенные налоговые обязательства уменьшает условный расход по налогу на прибыль в отчетном периоде.

Доходы организации являются увеличением экономических выгод, которое проявляется либо в росте активов, либо в уменьшении обязательств, либо одновременно в том и другом. Доходы приводят к росту собственного капитала организации.

Анализ доходов от основной и прочих видов деятельности и затрат на них проводится с использованием отчета о финансовых результатах, показателей прибыльности, размера накопленного капитала. Причиной увеличения затрат могут быть высокие цены на сырье, материалы, энергию, комплектующие, услуги, установленные поставщиками.

Расходы, возникающие в ходе осуществления хозяйственной деятельности организации, являются уменьшением экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов учредителей.

2

Анализ бухгалтерского баланса

2.1. Цель и задачи анализа бухгалтерского баланса организации

Бухгалтерская отчетность содержит информацию о финансовом положении организации на определенный момент и результатах деятельности за отчетный период. Однако реальная ценность финансовой отчетности заключается в том, что результаты финансового анализа могут быть использованы для прогнозирования будущих доходов и дивидендов.

С точки зрения инвестора, анализ финансового состояния организации, по существу, это предсказание будущего. С точки зрения управленческого персонала, анализ финансового состояния является основой для краткосрочного и долгосрочного планирования.

Финансовое положение организации можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспективы. В первом случае критерии оценки финансового состояния — ликвидность и платежеспособность организации, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам. Во втором случае — показатель финансовой устойчивости.

Платежеспособность — это способность организации своевременно и полностью выполнить свои платежные обязательства, вытекающих из торговых, кредитных и иных операций платежного характера. Оценка платежеспособности определяется на конкретную дату.

Платежеспособность — это внешнее проявление финансового состояния организации, а финансовая устойчивость — его внутренняя сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования. Чтобы обеспечить финансовую устойчивость, организация должна обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение с постоянным превышением доходов над расходами в целях сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования.

Под ликвидностью организации понимаются его способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Степень ликвидности активов определяется продолжительностью временного периода, в течение которого это превращение может быть осуществлено. Чем короче период превращения и финансовые потери при этом, тем выше ликвидность данного вида активов.

Очевидно, что ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу, так как коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение организации как удовлетворительное. Однако, по существу, эта оценка может быть ошибочной, если в текущих активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность, в результате чего организация ощущает нехватку денежных средств и может оказаться неплатежеспособной.

При характеристике платежеспособности следует обращать внимание на такие показатели, как наличие денежных средств на расчетных счетах в банках, кассе, убытки, просроченная дебиторская и кредиторская задолженность, не погашенные в срок кредиты и займы.

Платежеспособность — это наличие у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются:

- 1) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
- 2) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Платежеспособность — важнейшее условие кредитоспособности; она означает наличие у организации предпосылок для получения кредита, способность возратить его в срок.

Анализ платежеспособности необходим не только для самой организации в целях оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних партнеров.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и на перспективу.

Чтобы организация была ликвидна, необходимо постоянное равенство между его активами и обязательствами одновременно по следующим параметрам:

- общей сумме;
- срокам превращения активов в денежные средства и срокам погашения обязательств.

Под краткосрочной ликвидностью (до 1 года) какого-либо актива понимается способность организации оплатить свои краткосрочные обязательства. В этом случае ликвидность близка по своему содержанию к платежеспособности, но при этом используются различные показатели.

Ликвидность — одна из важнейших характеристик финансового состояния, определяющая возможность организации своевременно оплачивать счета, и фактически является одним из показателей банкротства.

Ликвидность организации означает наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

Организация может быть ликвидной в той или иной степени, поскольку в состав текущих активов входят самые разнородные оборотные средства, среди которых имеются как легко-, так и труднореализуемые.

В ходе анализа ликвидности решаются следующие задачи:

- оценка достаточности средств для покрытия обязательств, сроки которых истекают в соответствующие периоды;
- определение суммы ликвидных средств и проверка их достаточности для выполнения срочных обязательств;
- оценка ликвидности и платежеспособности организации на основе ряда показателей.

В то же время в составе краткосрочных пассивов обычно выделяются обязательства различной степени срочности. Одним из способов оценки ликвидности на стадии предварительного анализа является сопоставление определенных элементов актива и пассива между собой. С этой целью обязательства организации группируются по степени их срочности, а его активы — по степени ликвидности (скорости возможной реализации). Так, наиболее срочные обязательства организации (срок оплаты которых наступает в текущем месяце) сопоставляются со стоимостью активов, обладающих максимальной ликвидностью (денежные средства, легкорезализуемые ценные бумаги). При этом часть срочных обязательств, остающихся необеспеченными, должна уравниваться менее ликвидными активами — дебиторской задолженностью организации с устойчивым финансовым положением, легкорезализуемыми запасами товарно-материальных ценностей. Прочие краткосрочные обязательства соотносятся с такими активами, как дебиторы, готовая продукция, производственные запасы и др.

В настоящее время существуют два подхода к определению ликвидности.

Первый состоит в отождествлении ликвидности и платежеспособности, при этом под платежеспособностью организации подразумевается его способность погасить краткосрочную задолженность своими средствами.

Второй подход определяет возможность реализации материальных и других ценностей для превращения их в денежные средства.

Существует несколько степеней ликвидности. Недостаточная ликвидность означает, что организация не в состоянии воспользоваться возникающими выгодными коммерческими возможностями. На этом уровне недостаток ликвидности ограничивает свободу выбора и свободу действия руководства. Более значительная недостаточность ликвидности означает неспособность организации оплатить свои текущие обязательства и долги, это может привести к банкротству. Для собственников недостаточная ликвидность ведет к снижению прибыли, потере контроля над капиталом.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Платежеспособность организации лишь на первый взгляд сводится к наличию свободных денежных средств, необходимых для погашения обязательств. При отсутствии денежных средств организации могут сохранять свою платежеспособность, если они реализуют часть своего имущества и с помощью вырученных средств могут расплатиться по обязательствам.

Уровень ликвидности баланса определяется сравнением статей активов и пассивов. В табл. 2.1 представлена группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срочности их оплаты.

Организация считается ликвидной, если стоимость ее текущих активов выше ее краткосрочных обязательств. Для ликвидности баланса необходимо выполнение следующих условий.

1. $A1 \geq П1$ — свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. У нее достаточно наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

2. $A2 \geq П2$ — свидетельствует о том, что быстрореализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

3. $A3 \geq П3$ — означает, что в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть

платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

4. $A_4 \leq П_4$ — свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости — наличия у организации собственных оборотных средств.

Таблица 2.1. Группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срочности оплаты

<i>Активы</i>	<i>Пассивы</i>
<p>Наиболее ликвидные активы (A1):</p> <ul style="list-style-type: none"> • денежные средства; • краткосрочные финансовые вложения 	<p>Наиболее срочные обязательства (П1):</p> <ul style="list-style-type: none"> • кредиторская задолженность; • задолженность перед собственниками по выплате дивидендов; • просроченная задолженность по кредитам и займам
<p>Быстрореализуемые активы (A2):</p> <ul style="list-style-type: none"> • краткосрочная дебиторская задолженность; • прочие оборотные активы 	<p>Краткосрочные обязательства (П2):</p> <ul style="list-style-type: none"> • краткосрочные кредиты и займы; • резервы предстоящих расходов; • прочие краткосрочные обязательства
<p>Медленнореализуемые активы (A3):</p> <ul style="list-style-type: none"> • запасы; • НДС по приобретенным ценностям 	<p>Долгосрочные обязательства (П3):</p> <ul style="list-style-type: none"> • долгосрочные кредиты, займы и другие долгосрочные обязательства
<p>Труднореализуемые активы (A4):</p> <ul style="list-style-type: none"> • внеоборотные активы; • долгосрочная дебиторская задолженность; • неликвидные запасы сырья, материалов, готовой продукции; • просроченная и сомнительная дебиторская задолженность 	<p>Постоянные пассивы (П4):</p> <ul style="list-style-type: none"> • собственный капитал; • доходы будущих периодов

Выполнение данных условий имеет важный экономический смысл.

Для абсолютной ликвидности баланса необходимо одновременное выполнение следующих условий:

$$A_1 \geq П_1; \quad A_2 \geq П_2; \quad A_3 \geq П_3.$$

В зависимости от степени ликвидности активы организации подразделяются на следующие группы.

Наиболее ликвидные активы А1 — сюда входят денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (рыночные ценные бумаги) без займов, предоставленных организациям.

Быстрореализуемые активы (А2) — краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы.

Медленнореализуемые активы (А3) — запасы в сумме с НДС по приобретенным ценностям.

Труднореализуемые активы (А4) — прочие статьи активов (основные средства и иные внеоборотные активы, долгосрочная дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты).

2.2. Анализ платежеспособности с позиции оценки ликвидности активов

Группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срочности выплат позволит провести анализ и оценку уровня ликвидности организации.

Мерой ликвидности также служит чистый оборотный капитал (ЧОК), который представляет собой превышение текущих активов над текущими обязательствами. Другими словами, чистый оборотный капитал — это разность между оборотными текущими активами организации и его текущими обязательствами.

$$\text{ЧОК} = \text{ОА} - \text{КО},$$

где ОА — оборотные активы организации, тыс. руб.;

КО — краткосрочные обязательства, тыс. руб.

Чистый оборотный капитал придает большую финансовую независимость организации в условиях замедления оборачиваемости оборотных активов (например, при задержке погашения дебиторской задолженности или трудностях со сбытом продукции), обесценения или потери оборотных активов (в результате падения цен на готовую продукцию, банкротства дебитора).

Оптимальная сумма чистого оборотного капитала зависит от особенностей деятельности организации, в частности от размеров организации, объема реализации, скорости оборачиваемости материально-производственных запасов и дебиторской задолженности, условий предоставления кредитов организации, от отраслевой специфики и хозяйственной конъюнктуры.

На финансовом положении организации отрицательно сказывается как недостаток, так и излишек чистого оборотного капитала. Недостаток этих средств может привести организацию к банкротству, поскольку свидетельствует о его неспособности своевременно выполнить краткосрочные обязательства. Недостаток может быть вызван убытками в ее хозяйственной деятельности, ростом безнадежной дебиторской задолженности, приобретением дорогостоящих объектов основных средств без предварительного накопления денежных средств на эти цели, выплатой дивидендов при отсутствии соответствующей прибыли, финансовой неподготовленностью к погашению долгосрочных обязательств организации.

Значительное превышение чистым оборотным капиталом оптимальной потребности в нем свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов. Примерами являются выпуск акций или получение кредитов сверх реальных потребностей для хозяйственной деятельности, накопление оборотных средств от продажи основных активов или амортизационных отчислений без замены их новыми объектами, нерациональное использование прибыли от хозяйственной деятельности.

Возможна ситуация, когда стоимость текущих обязательств превышает стоимость текущих активов. Финансовое положение предприятия в этом случае рассматривается как неустойчивое, требуются немедленные меры по его исправлению.

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего наиболее точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастают приоритет и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования в целях оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

По своему экономическому содержанию этот показатель отражает наличие собственных оборотных средств, которые направляются прежде всего на формирование производственных запасов. Недостаточная величина ЧОК может привести к увеличению финансовой зависимости от кредиторов и к ухудшению финансового состояния предприятия.

Еще одним показателем ликвидности является коэффициент самофинансирования ($K_{сф}$), представляющий собой отношение суммы самофинансируемого дохода (прибыль + амортизация) к общей сумме внутренних и внешних источников финансирования.

$$K_{\text{сф}} = \frac{\Pi_{\text{ч}} + A}{\text{СК} + 3\text{ЗК}},$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ — чистая прибыль, тыс. руб.;

A — амортизационные отчисления, тыс. руб.;

СК — собственный капитал, тыс. руб.;

ЗК — заемный капитал, тыс. руб.

Коэффициент самофинансирования показывает, в какой степени организация способна финансировать свою деятельность собственными средствами в отношении созданного имущества. Такие показатели в странах Запада рассматриваются как одни из лучших критериев определения ликвидности и финансовой независимости организации и могут сравниваться с показателями других аналогичных организаций.

Одна из первостепенных задач большинства финансовых аналитиков — анализ ликвидности. Полный анализ ликвидности требует составления бюджета денежных средств, однако анализ коэффициентов, основанный на соотношении денежных и других текущих активов с краткосрочными пассивами (текущими обязательствами), дает быстрый и удобный способ оценки ликвидности. Ценность относительных показателей заключается в том, что:

- 1) они показывают взаимосвязь отдельных отчетных данных;
- 2) благодаря относительным показателям процесс деятельности организации раскрывается в виде небольшого числа ключевых параметров.

На практике ликвидность организации определяется и с помощью ряда финансовых коэффициентов, различающихся набором ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств. При расчете коэффициентов ликвидности используются данные агрегированного баланса.

Для оценки платежеспособности организации используются три относительных показателя ликвидности.

1. *Коэффициент абсолютной ликвидности* ($K_{\text{а.л}}$) равен отношению стоимости абсолютно ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов. Это наиболее жесткий критерий ликвидности организации, который показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно.

Данный коэффициент показывает, какая часть текущего обязательства может быть погашена в ближайшее к моменту составления баланса время, что является одним из условий платежеспособности. Нормальное ограничение 0,2—0,3. Для российских условий — больше 0,5.

Поскольку это ограничение является условным, на практике желательно проводить анализ динамики данных показателей, дополняя его

сравнительным анализом доступных показателей по организациям, имеющим аналогичную ориентацию своей хозяйственной деятельности.

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{а.л}} = \text{ДС} / \text{КО},$$

где ДС — денежные средства, тыс. руб.;

КО — краткосрочные обязательства, тыс. руб.;

2. Коэффициент быстрой ликвидности ($K_{\text{б.л}}$) аналогичен коэффициенту текущей ликвидности, однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов. Из расчета исключается наименее ликвидная их часть — производственные запасы. Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но, что гораздо более важно, и в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже затрат по их приобретению.

Коэффициент быстрой ликвидности отражает платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами.

Ориентировочное нижнее значение показателя 0,6—0,8. Для российских условий — 1. Однако эта оценка также носит условный характер.

Анализируя динамику этого коэффициента, необходимо обращать внимание на факторы, обусловившие его изменение. Так, если рост коэффициента быстрой ликвидности был связан в основном с ростом неоправданной дебиторской задолженности, то это не может характеризовать деятельность организации с положительной стороны.

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается следующим образом:

$$K_{\text{б.л}} = (\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{ДЗ}) / \text{КО},$$

где КФВ — краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.;

ДЗ — дебиторская задолженность, тыс. руб.

Коэффициент быстрой ликвидности отражает прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

3. Коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{т.л}}$) равен отношению стоимости всех оборотных средств организации к сумме стоимости краткосрочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов приходится на 1 рубль текущих обязательств.

Логика исчисления данного показателя заключается в том, что организация погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов. Под наиболее ликвидными активами, как и при группировке балансовых статей для анализа ликвидности баланса, подразумеваются денежные средства организации и краткосрочные ценные бумаги. Краткосрочные обязательства организации, представленные суммой наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов, включают кредиторскую задолженность и прочие пассивы, ссуды, не погашенные в срок, краткосрочные кредиты и заемные средства.

Следовательно, если стоимость текущих активов превышает сумму текущих обязательств, организация может рассматриваться как успешно функционирующая (по крайней мере теоретически). Значение показателя можно варьировать по отраслям и видам деятельности, а его разумный рост в динамике обычно рассматривается как благоприятная тенденция.

Нормальное значение данного коэффициента — 2.

Невыполнение этого норматива представляет угрозу финансовой стабильности организации ввиду разной степени ликвидности активов, которые невозможно реализовать в случае одновременного обращения кредиторов.

Если организация сталкивается с финансовыми затруднениями, то она начинает платить по своим счетам более медленно, при этом старается получить банковские кредиты. Если краткосрочные пассивы будут расти быстрее, чем оборотные средства, то коэффициент текущей ликвидности будет снижаться. Такая ситуация может вызвать обоснованную тревогу, поскольку этот коэффициент показывает, в какой мере краткосрочные пассивы покрываются активами, которые можно обратить в денежные средства в течение определенного периода, примерно совпадающего со сроками погашения этих пассивов; поэтому его используют как один из основных показателей платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{т.л}} = \text{ОА} / \text{КО}.$$

Необходимо отметить, что если проводить расчет общего коэффициента ликвидности по такой схеме, то почти каждое предприятие, накопившее большие материальные запасы, часть которых трудно реализовать, в состав текущих активов входит дебиторская задолженность, часть которой может быть сомнительной, оказывается платежеспособным. Поэтому банки и прочие инвесторы отдают предпочтение коэффициенту быстрой ликвидности.

Заметим, что на основании только этих показателей безошибочно оценить финансовое состояние организации нельзя, так как данный процесс очень сложный и для полной его характеристики недостаточно двух-трех показателей.

Коэффициенты ликвидности — показатели относительные и на протяжении некоторого времени не изменяются, если пропорционально возрастают числитель и знаменатель дроби в формуле расчета. Само же финансовое положение за это время может существенно измениться, например уменьшиться прибыль, уровень рентабельности, коэффициент оборачиваемости и др.

В отечественной практике значение коэффициента текущей ликвидности не всегда является показательным для вывода об устойчивости финансового положения организации. Если в составе оборотных активов велика доля производственных запасов, то денежные средства, которые можно выручить при их вынужденной реализации, могут быть существенно ниже учетной оценки данных запасов.

В качестве дополнительного показателя можно использовать *коэффициент удельного веса материальных производственных запасов* ($K_{уд.з}$), который рассчитывается следующим образом:

$$K_{уд.з} = З / КО,$$

где З — производственные запасы.

2.3. Анализ платежеспособности организации

Анализ платежеспособности необходим:

- самой организации при оценке и прогнозировании финансовой деятельности;
- банкам для подтверждения кредитоспособности заемщика;
- партнерам для выяснения финансовых возможностей организации при предоставлении коммерческого кредита или отсрочки платежа.

Анализируя состояние платежеспособности организации, необходимо рассматривать причины финансовых затруднений, частоту их образования и продолжительность просроченных долгов. Причинами неплатежеспособности могут быть:

- невыполнение плана по производству и реализации продукции;
- повышение себестоимости;
- невыполнение плана прибыли и как результат недостаток собственных источников самофинансирования организации;

- высокий процент налогообложения;
- отвлечение средств в дебиторскую задолженность;
- вложение в сверхплановые запасы.

Платежеспособность организации тесно связана с понятием «кредитоспособность». Кредитоспособность — это такое финансовое состояние, которое позволяет получить кредит и своевременно его погасить.

При оценке кредитоспособности учитываются репутация заемщика, размер и состав его имущества, состояние экономической и рыночной конъюнктуры, устойчивость финансового состояния.

В ходе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность. Определение текущей платежеспособности осуществляется по данным бухгалтерского баланса. При этом сопоставляют сумму платежных средств и сумму срочных обязательств. Превышение суммой платежных средств суммы внешних обязательств свидетельствует о платежеспособности организации.

О неплатежеспособности организации косвенным образом могут свидетельствовать:

- отсутствие денежных средств на счетах и в кассе;
- наличие просроченной задолженности по кредитам и займам;
- наличие задолженности финансовым органам;
- нарушение сроков выплаты заработной платы и др.

При анализе платежеспособности следует иметь в виду, что часть оборотных активов считается труднореализуемой с точки зрения платежеспособности. К таким активам относятся:

- неликвидные материалы;
- неликвидная готовая продукция;
- несостоятельность дебиторов.

Для оценки уровня платежеспособности сумму платежных средств сравнивают с краткосрочными обязательствами. При этом к платежным средствам относятся:

- денежные средства на банковских счетах и в кассе;
- краткосрочные финансовые вложения;
- дебиторская задолженность в той части, которая не вызывает сомнения в погашении.

Коэффициент текущей платежеспособности ($K_{т.п}$) рассчитывается следующим образом:

$$K_{т.п} = \frac{\text{СПС}}{\text{КЗ}},$$

где СПС — сумма платежных средств;
КЗ — кредиторская задолженность.

- высокий процент налогообложения;
- отвлечение средств в дебиторскую задолженность;
- вложение в сверхплановые запасы.

Платежеспособность организации тесно связана с понятием «кредитоспособность». Кредитоспособность — это такое финансовое состояние, которое позволяет получить кредит и своевременно его погасить.

При оценке кредитоспособности учитываются репутация заемщика, размер и состав его имущества, состояние экономической и рыночной конъюнктуры, устойчивость финансового состояния.

В ходе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность. Определение текущей платежеспособности осуществляется по данным бухгалтерского баланса. При этом сопоставляют сумму платежных средств и сумму срочных обязательств. Превышение суммой платежных средств суммы внешних обязательств свидетельствует о платежеспособности организации.

О неплатежеспособности организации косвенным образом могут свидетельствовать:

- отсутствие денежных средств на счетах и в кассе;
- наличие просроченной задолженности по кредитам и займам;
- наличие задолженности финансовым органам;
- нарушение сроков выплаты заработной платы и др.

При анализе платежеспособности следует иметь в виду, что часть оборотных активов считается труднореализуемой с точки зрения платежеспособности. К таким активам относятся:

- неликвидные материалы;
- неликвидная готовая продукция;
- несостоятельность дебиторов.

Для оценки уровня платежеспособности сумму платежных средств сравнивают с краткосрочными обязательствами. При этом к платежным средствам относятся:

- денежные средства на банковских счетах и в кассе;
- краткосрочные финансовые вложения;
- дебиторская задолженность в той части, которая не вызывает сомнения в погашении.

Коэффициент текущей платежеспособности ($K_{т.п}$) рассчитывается следующим образом:

$$K_{т.п} = \frac{\text{СПС}}{\text{КЗ}},$$

где СПС — сумма платежных средств;
КЗ — кредиторская задолженность.

Нормативное значение коэффициента текущей платежеспособности равно 1. По расчетам видна отрицательная тенденция снижения указанного коэффициента.

Для оценки текущей платежеспособности также используется *коэффициент текущей платежной готовности* ($K_{т.п.г.}$), который показывает возможность своевременного погашения кредиторской задолженности. При этом исходят из того, что кредиторскую задолженность в первую очередь должна покрыть дебиторская, а в недостающей части — денежные средства на расчетном счете и в кассе организации.

При расчете коэффициента текущей платежной готовности возможны три ситуации:

1) дебиторская задолженность больше кредиторской задолженности. В таком случае в расчетах нет необходимости, поскольку это означает, что предприятие не только покрывает кредиторскую задолженность, но и имеет свободные денежные средства;

2) дебиторская задолженность равна кредиторской задолженности. В таком случае данный коэффициент не рассчитывается;

3) кредиторская задолженность больше дебиторской задолженности, в таком случае имеет смысл расчета данного коэффициента.

Коэффициент текущей платежной готовности определяется по следующей формуле:

$$K_{т.п.г.} = Д / (КЗ - ДЗ),$$

где Д — сумма средств на расчетном счете организации, тыс. руб.;

ДЗ — дебиторская задолженность, тыс. руб.;

Наряду с текущей платежеспособностью изучается и перспективная платежеспособность. Для этого рассчитывается *коэффициент чистой выручки*, который характеризует долю свободных денежных средств в поступившей выручке. Эти свободные денежные средства организация может использовать для погашения внешних обязательств или инвестировать в основной капитал.

Коэффициент чистой выручки ($K_{ч.в.}$) определяется по следующей формуле:

$$K_{ч.в.} = \frac{\Pi_{ч} + А}{В},$$

где $\Pi_{ч}$ — чистая прибыль отчетного периода, тыс. руб.;

В — выручка, тыс. руб.;

А — амортизационные отчисления, тыс. руб.

Для сохранения платежеспособности в перспективе организации должны зарабатывать, т.е. постоянно получать прибыль от своей дея-

тельности в будущем. Финансовая возможность организации осуществлять инвестиционную деятельность и выплатить свои обязательства перед акционерами оценивается коэффициентом достаточности денежных средств ($K_{д.д.с}$), вычисляемым по формуле:

$$K_{д.д.с} = \frac{\sum_{t=1}^T (\Pi_{ч} + A)_t}{КР + ДВ + \Delta OC},$$

где $\sum_{t=1}^T (\Pi_{ч} + A)_t$ — накопленная прибыль и амортизация за t лет, тыс. руб.;

КР — капитальные расходы, тыс. руб.;

ДВ — выплаченные дивиденды, тыс. руб.;

ΔOC — прирост оборотных средств, тыс. руб.

Такой методический подход позволит не только оценить достигнутый уровень платежеспособности и ликвидности организации и изменение этого уровня в сравнении с предшествующим периодом, но и принять обоснованное управленческое решение инвестором о целесообразности инвестирования в данной организации. Рост данного коэффициента повышает инвестиционную привлекательность организации.

2.4. Анализ финансовой устойчивости организации

Одна из важнейших характеристик финансового состояния организации — стабильность ее деятельности в долгосрочной перспективе. Она связана с общей финансовой структурой организации, степенью ее зависимости от кредиторов и инвесторов.

Если ликвидность характеризует способность организации погашать обязательства вовремя и в полном объеме в текущий момент времени, то финансовая устойчивость характеризует ее возможность сохранить способность погашать обязательства в будущем.

Финансовая устойчивость — это такое состояние финансовых ресурсов организации, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях предпринимательского риска. Финансовая устойчивость характеризуется финансовой независимостью организации, его способностью маневрировать собственным капиталом.

Цель анализа финансовой устойчивости — оценить способность организации погашать свои обязательства и сохранять права владения организацией в долгосрочной перспективе.

На практике многие бизнесмены, как в России, так и за рубежом, предпочитают вкладывать в дело минимум собственных средств, а финансировать его в основном за счет денег, взятых в долг. Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости организации от внешних источников финансирования. Однако если структура «собственный капитал — заемные средства» имеет значительный перекося в сторону долгов, организация может легко обанкротиться, если несколько кредиторов одновременно потребуют свои деньги обратно в одно и то же время.

В рамках финансового анализа о высоком уровне финансовой устойчивости организации будут свидетельствовать высокое значение показателей, отражающих платежеспособность, ликвидность баланса, кредитоспособность, оборачиваемость средств, рентабельность.

Объекты анализа финансовой устойчивости организации:

- наличие и размещение капитала, эффективность его использования;
- оптимальная структура пассивов (соответствие уровня финансовой независимости и финансового риска);
- оптимальная структура активов (соответствие уровня ликвидности активов и степени производственного риска);
- платежеспособность и инвестиционная привлекательность;
- вероятность банкротства;
- порог рентабельности и финансовой прочности;
- дивидендная политика учредителей.

Необходимо отметить, что не существует каких-то единых нормативных критериев для рассмотренных показателей. Они зависят от многих факторов: отраслевой принадлежности организации, принципов кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных средств, репутации организации и др. Поэтому приемлемость значений этих коэффициентов, оценка их динамики и направлений изменения могут быть установлены только в результате сопоставления по группам.

Главное условие обеспечения финансовой устойчивости организации — рост объема реализации продукции, представляющий собой источник покрытия текущих затрат и формирующий необходимую для нормального функционирования прибыль. Рост прибыли укрепляет ее финансовое состояние, повышает возможность расширения бизнеса.

Устойчивость финансового состояния организации может быть восстановлена путем:

- ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль товарооборота;
- обоснованного сокращения запасов и затрат;
- пополнения собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников.

Для осуществления своей деятельности организация использует источники формирования имущества и обращает их в активы. Величина и структура активов и пассивов — динамичны. Политика руководства в этом вопросе и выбор конкретных решений приводят к устойчивости или неустойчивости финансового положения организации.

Внеоборотные активы организации формируются за счет средств собственного капитала и долгосрочных заемных средств (пассивов). Оборотные активы организации формируются за счет краткосрочных обязательств и некоторой части собственного капитала.

Важным показателем финансовой устойчивости является собственные оборотные средства (СОС):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВА},$$

где СК — собственный капитал, тыс. руб.;

ВА — внеоборотные активы, тыс. руб.

Величина собственных оборотных средств характеризует ту часть собственного капитала организации, которая является источником покрытия его текущих активов (т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее 1 года). Это расчетный показатель, зависящий как от структуры активов, так и от структуры источников средств. Показатель имеет важное значение для организации, занимается коммерческой деятельностью и другими посредническими операциями. При прочих равных условиях рост этого показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Основным и постоянным источником увеличения собственных оборотных средств является прибыль. Следует различать оборотные средства и собственные оборотные средства. Первый показатель характеризует активы предприятия (II раздел актива баланса), второй — источники средств, а именно часть собственного капитала организации, рассматриваемую как источник финансирования текущих активов. Функция собственных оборотных средств — поддержание финансовой устойчивости организации. Превышение краткосрочных обязательств оборотными средствами означает, что организация не только может выполнить свои краткосрочные обязательства, но и имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности в будущем. Наличие чистого оборотного капитала служит для инвесторов

и кредиторов положительным индикатором к вложению финансовых средств в организации.

Если объем краткосрочных обязательств организации больше объема оборотных активов, это означает, что краткосрочные обязательства являются источником финансирования внеоборотных активов. Такое финансовое положение является неустойчивым. Причина неустойчивости связана с тем, что при необходимости срочного погашения краткосрочных обязательств организация может использовать только оборотные активы как имущество, срок превращения которого в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Процесс производства, его расширение, удовлетворение социальных нужд осуществляются за счет собственных средств, а при их недостатке — за счет заемных источников. Обеспеченность организации источниками формирования средств является основным критерием оценки финансовой устойчивости. В связи с этим все показатели, характеризующие финансовую устойчивость, можно объединить в четыре группы (рис. 2.1):

- 1) показатели, характеризующие структуру капитала;
- 2) показатели, характеризующие обеспеченность запасов источниками их формирования;
- 3) показатели покрытия средств;
- 4) стоимость чистых активов.

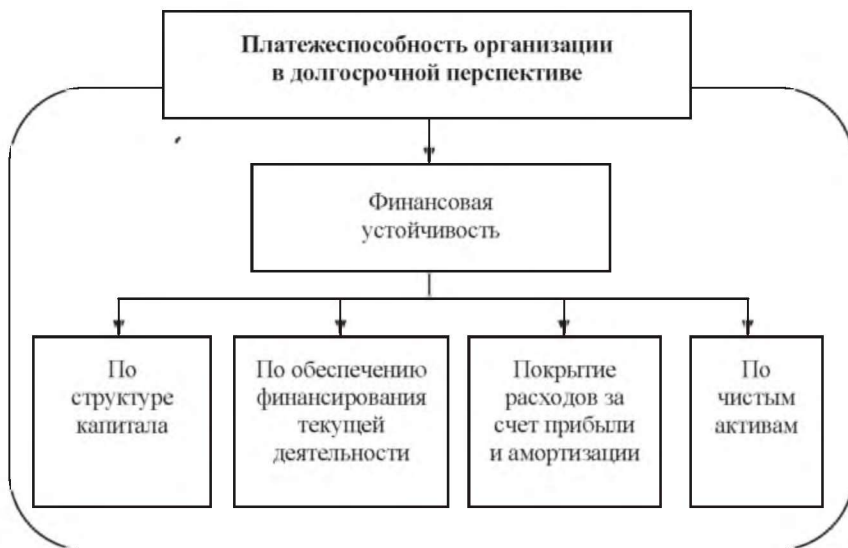


Рис. 2.1. Приемы оценки финансовой устойчивости организации

Анализ финансовой устойчивости по структуре капитала. Коэффициенты этой группы характеризует степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, имеющих долгосрочные вложения в имущество организации. Они дают представление о ее способности погашать долгосрочную задолженность.

Интегральным показателем, характеризующим финансовую устойчивость и отражающим соотношение собственного и заемного капитала, является *коэффициент автономии*. Существуют две основные модификации коэффициента автономии, которые равнозначны между собой по значимости, и выбор того или иного алгоритма расчетов зависит от предпочтений аналитика.

Коэффициент автономии характеризует степень финансовой независимости или автономии от внешнего капитала, а также долю собственников организации в общей сумме средств, вложенных в него.

Коэффициент автономии (финансовой независимости) ($K_{ф.н}$) рассчитывается следующим образом:

$$K_{ф.н} = СК / Б,$$

где СК — собственный капитал, тыс. руб.;

Б — валюта баланса, тыс. руб.

Коэффициенты автономии (коэффициент финансирования) ($K_{ф}$) рассчитывается следующим образом:

$$K_{ф} = СК / ЗК,$$

где ЗК — заемный капитал, тыс. руб.

Чем выше значение этих коэффициентов, тем более организация финансово устойчива, стабильна и независима от внешних источников.

Организация считается финансово независимой, если значение коэффициента финансовой независимости превышает 0,5. Для акционерных обществ значение этого коэффициента обусловлено тем, что тогда собственникам принадлежит контрольный пакет акции, и они смогут реализовать необходимые управленческие решения.

При использовании в расчетах коэффициента финансирования аналитик может посчитать значение 0,5 недостаточным, если он ориентируется на минимальный уровень данного показателя, равный 1.

В российской практике финансового анализа используются следующие ориентиры для оценки достаточности коэффициента автономии:

- для соотношения Собственный капитал/Заемный капитал — 1;
- для соотношения Собственный капитал/Валюта баланса — 0,5.

Логика обеспечения соотношения Собственный капитал/ Заемный капитал на уровне 1 следующая: в случае если кредиторы потребуют одновременно возврат своих средств, организация, реализовав активы, сможет расплатиться по своим обязательствам и сохранить за собой право владения организацией.

Однако надо отметить, что собственный капитал не эквивалентен денежным средствам, которыми осуществляется погашение обязательств. Собственный капитал вложен в активы организации, которые имеют различные степени ликвидности. Таким образом, возможности организации погашать обязательства напрямую зависят от структуры и ликвидности активов. Для организации с разной структурой активов допустимые соотношения собственного и заемного капитала будут разными.

Основными причинами снижения коэффициента автономии являются:

- убытки (сокращение собственного капитала);
- нерациональное использование активов организации.

Для обеспечения минимально необходимого уровня автономии, необходимо, чтобы темп роста наименее ликвидных активов был не больше, чем темп роста собственного капитала организации.

Дополнением к показателю финансовой независимости является *коэффициент финансовой зависимости* ($K_{ф.з}$); их сумма равна 1, или 100%.

Коэффициент финансовой зависимости рассчитывается по формуле

$$K_{ф.з} = З / Б.$$

Коэффициент финансовой зависимости также можно определить по следующее формуле:

$$K_{ф.з} = Б / СК.$$

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (K_m) определяет, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, а какая часть — внеоборотных активов.

Значение этого показателя может существенно варьировать в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности организации.

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств рассчитывается следующим образом:

$$K_m = СОС / СК.$$

Коэффициент финансовой устойчивости ($K_{ф.у}$) определяет долю собственного капитала в формировании внеоборотных активов. Данный

коэффициент определяется отношением суммы собственного капитала к общей сумме внеоборотных активов:

$$K_{\phi.у} = CK / BA,$$

где BA — внеоборотные активы, тыс. руб.

Если данный коэффициент больше единицы, то у организации имеются собственные оборотные средства для финансирования текущей деятельности организации.

Коэффициент структуры заемного капитала и кредитов ($K_{с.з.к}$) представляет собой отношение долгосрочных кредитов и займов к общей сумме заемных средств:

$$K_{с.з.к} = ДКЗ / (ДКЗ + ККЗ),$$

где ДКЗ — долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.;

ККЗ — краткосрочные займы и кредиты, тыс. руб.

Данный коэффициент рассчитывает долю долгосрочных и краткосрочных кредитов в совокупном заемном капитале организации.

Коэффициент финансового риска ($K_{ф.р}$) равен отношению величины обязательств предприятия к величине его собственных средств:

$$K_{ф.р} = (ДО + КО) / CK,$$

где ДО — долгосрочные обязательства, тыс. руб.;

КО — краткосрочные обязательства, тыс. руб.

Индекс постоянного актива ($I_{п.а}$) характеризует долю основного капитала (внеоборотных активов) в собственном капитале. Индекс постоянного актива вычисляется по следующей формуле:

$$I_{п.а} = BA / CK.$$

Коэффициент накопленной амортизации ($K_{н.а}$) отражает интенсивность накопления средств для обновления основного капитала. Уровень этого коэффициента зависит от срока эксплуатации основных фондов, технического состояния основных средств, нормы амортизации.

Коэффициент накопленной амортизации определяется как отношение суммы накопленной амортизации к первоначальной стоимости амортизируемого имущества:

$$K_{н.а} = \frac{A_{о.с.} + A_{н.а.}}{ОС_{пер} + НА_{пер}},$$

где $A_{о.с.}$, $A_{н.а.}$ — амортизация основных средств и нематериальных активов, тыс. руб.;

$ОС_{пер}$, $НА_{пер}$ — первоначальная стоимость основных средств и нематериальных активов, тыс. руб.

Коэффициент соотношения остаточной стоимости основных средств и имущества (K_{oc}) показывает удельный вес остаточной стоимости основных средств в валюте баланса. Остаточная стоимость основных фондов определяется вычитанием из балансовой стоимости основных средств суммы начисленной амортизации:

$$K_{oc} = OC_{ост} / B,$$

где $OC_{ост}$ — остаточная стоимость основных средств, тыс. руб.

Оценка финансовой устойчивости по обеспеченности запасов источниками их формирования. Одним из обобщающих показателей финансовой устойчивости, является сравнение финансовых средств, направленных организацией на формирование материально-производственных запасов (З) и достаточности финансовых источников этих средств.

Смысл данного показателя состоит в том, что величина запасов на определенную дату по балансу конкретна, по пассивам следует определить возможные источники их финансирования. Обычными источниками финансирования являются: собственные оборотные средства, краткосрочные займы и кредиты, кредиторская задолженность.

Для выполнения аналитических процедур по данным бухгалтерского баланса определяется величина запасов, как сумма

$$З = \text{Запасы} + \text{НДС по приобретенным ценностям}.$$

В соответствии с показателем обеспеченности запасов собственными и заемными источниками выделяют следующие типы финансовой устойчивости.

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния (встречается редко) — запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами:

$$З \leq COC, \quad COC = CK - BA.$$

Выполнение данного балансового условия показывает, что запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т.е. организации не требуются заемные средства. Вместе с тем абсолютная устойчивость показывает, что руководство организации воздерживается от привлечения заемных средств и кредитов для финансирования бизнеса, не использует в должной мере эффект финансового рычага, который в условиях прибыльности бизнеса способствует повышению рентабельности деятельности организации.

Если условия абсолютной устойчивости финансового состояния не выполняются, то следует определить, за счет каких заемных источ-

ников осуществляется финансирование недостающего объема запасов. Естественно, такими источниками могут быть краткосрочные кредиты и займы и кредиторская задолженность. В первую очередь используются статьи краткосрочного обязательства «Авансы полученные», «Задолженность перед дочерними или зависимыми обществами», «Прочие краткосрочные обязательства».

2. Нормальное финансовое состояние — запасы обеспечиваются суммой собственных оборотных средств и за счет привлечения краткосрочных кредитов и займов (как правило, они и привлекаются для выплаты краткосрочных обязательств) и кредиторской задолженности:

$$З \leq СОС + ККЗ + КЗ.$$

3. Неустойчивое финансовое состояние — финансирование материально-производственных запасов не обеспечиваются обычными источниками финансирования. Организация пользуется долгосрочными кредитами для финансирования текущей деятельности организации. Если такая ситуация носит устойчивый характер на долгое время, у организации постоянно возникают проблемы с оплатой текущих обязательств.

$$З \leq СОС + ККЗ + КЗ + ДКЗ.$$

4. Кризисное финансовое состояние — запасы не обеспечиваются полностью источниками их финансирования. Это приводит к постепенному сокращению производства и к банкротству.

$$СОС + ККЗ + ДКЗ < З.$$

В некоторых учебниках первоочередным источником считается долгосрочные кредиты и займы. Однако надо отметить, что назначение долгосрочных кредитов и займов является финансирование инвестиционной деятельности.

Оценка финансовой устойчивости по чистым активам. Для оценки финансовой устойчивости используется показатель «чистые активы», представляющий собой разность между суммой активов и долгосрочных и краткосрочных обязательств.

В мировой практике чистые активы часто называют акционерным капиталом. Чистые активы — это реальные в данный момент собственные средства организации.

Чистые активы отражают реальный собственный капитал, абсолютное значение и положительная динамика которого характеризует

устойчивость финансового состояния организации. То есть чистые активы — это активы, свободные от всех долговых обязательств.

Стоимость чистых активов (ЧАК) рассчитывается по формуле

$$\text{ЧАК} = (\text{ВА} + \text{ОА}) - (\text{ДО} + \text{КО}),$$

где ВА — внеоборотные активы, тыс. руб.;

ОА — оборотные активы, тыс. руб.;

ДО — долгосрочные обязательства, тыс. руб.;

КО — краткосрочные обязательства, тыс. руб..

Рост чистых активов свидетельствует о наращении собственного капитала организации в первую очередь за счет капитализации нераспределенной прибыли, добавочного и резервного капитала.

Положительная динамика чистых активов является важным показателем инвестиционной привлекательности, рыночным индикатором ее финансовой стабильности, что, со своей стороны, повышает активность организации на финансовом рынке.

Снижение чистых активов — необоснованный вывод средств за рамки хозяйственной деятельности, следствие финансовой проблемы, причинами которых, как правило, являются:

- убытки;
- покрытие убытков ранее образованными резервами;
- отвлечение резервов на погашение обязательств по облигациям и дивидендам.

3 Анализ отчета о финансовых результатах

3.1. Понятие и сущность финансового результата деятельности предприятия

Абсолютная эффективность деятельности предприятия во всех своих проявлениях, в том числе в производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной сферах, как правило, может быть подвергнута количественной и качественной оценке с помощью вычисления показателей ее финансовой деятельности, которые, по сути, определяют экономическое развитие предприятия и укрепление его финансовых отношений со всеми контрагентами. При этом одним из самых основных таких показателей является прибыль.

Сам термин «прибыль» в силу того, что данная экономическая категория является наиболее сложной, вызывает очень много споров и разногласий в современной экономической теории и, как правило, имеется несколько интерпретаций его значения, равно как и видов этого понятия.

Действительно, в процессе становления экономической науки постоянно менялся подход к определению терминов и понятий, детерминирующих само понятие «прибыль». Изначально термин понимался как обычный доход, получаемый в процессе деятельности предприятия, но сейчас его понимают как непосредственную характеристику итоговых финансовых результатов деятельности предприятия.¹

Так, заслуженный профессор МГУ А.Д. Шеремет в своих работах считает, что само понятие «прибыль» составляет основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческой деятельности.²

¹ Слагода В.Г. Основы экономической теории. М.: Форум, 2015. С. 47.

² Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2011.

Если рассматривать это понятие как финансовый результат экономической деятельности предприятия, то, по сути, с его помощью можно охарактеризовать эффективность деятельности предприятия в сбытовой, производственной, финансовой, инвестиционной и в снабженческой сферах, то есть во всех сферах его деятельности.

Тем не менее, большинство предприятий считают правильным исследовать только определенные показатели финансовых результатов деятельности предприятия. К примеру, для налоговых органов интерес, в первую очередь, представляет информация обо всех слагаемых налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Потенциального инвестора интересует финансовая устойчивость и надежность предприятия и, в частности, его прибыль, для того, чтобы в дальнейшем он смог принять верное решение о необходимости инвестирования предприятия. В тоже время руководство предприятия заинтересовано в фактическом размере полученной прибыли, ее структуре и факторах, которые влияют на ее размер¹.

Тем не менее, сначала надо определиться с тем, что составляет основу такой экономической категории, как прибыль.

Под конечным финансовым результатом, как правило, понимают прирост или уменьшение капитала, полученного предприятием в процессе его финансово-хозяйственной деятельности за определенный период, который может выражаться в форме как общей прибыли, так и убытка. При этом, сам размер прибыли предприятия, равно как и убыток, в отчетном периоде вычисляется сопоставлением доходов и расходов, которые были приняты к учету. Соответственно, если в результате доходы превысят расходы, то речь идет о получении предприятием прибыли, но в противном случае речь будет идти об убытках предприятия.

В результате получения предприятием денежных средств или погашения им имеющихся финансовых обязательств перед кредиторами или контрагентами, которые в дальнейшем приведут к увеличению всего капитала, образуется доход предприятия.

Под расходами, как правило, понимают происходящее в результате выбытие активов и, как следствие, уменьшение капитала предприятия на определенное количество денежных средств². Тем не менее, фактор снижения вкладов по решению участников (собственников имущества) предприятия в это понятие не включается.

¹ Русских Я. Распределяем чистую прибыль // Новая бухгалтерия. 2015. № 12.

² Билык Р.А. Метод сопоставимой рентабельности: сравнительный анализ практического применения в соответствии с российскими правилами и рекомендациями ОЭСР // Закон. 2016. № 1.

В работе Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой и И.И. Мазуровой прибыль считается важнейшим экономическим показателем эффективности деятельности предприятия.¹

По мнению В.В. Ковалева, прибыль, по своей сути, является положительной разницей между доходами коммерческого предприятия, определенными приращением совокупной стоимостной оценки активов предприятия с последующим увеличением капитала собственников, и расходами, определенными снижением общей стоимостной оценки активов предприятия, которое сопровождается снижением капитала собственников, не считая результатов финансовых операций, которые направлены на преднамеренное изменение капитала предприятия.²

Ю.В. Смирнова также определяет прибыль предприятия, как денежное выражение основной части накоплений предприятий независимо от их форм собственности³. Более того, по ее мнению, этот термин определяет эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда и уровень себестоимости предприятия в целом.

Вместе с тем, понятие прибыли предприятия не следует понимать только как источник обеспечения внутрихозяйственных нужд. Сегодня прибыль начинает играть более существенную роль в формировании бюджета предприятий. В условиях рыночной экономики значение прибыли очень важно, так как для любого финансово самостоятельного и независимого предприятия это понятие является определяющим при выявлении дальнейших целей использования полученной после уплаты налогов в бюджет государства прибыли.

Таким образом, прибыль – это главная движущая сила рыночной экономики и сегодня этот термин имеет множество форм и типов.

Далее рассмотрим подход В.Я. Горфинкеля, автора учебника «Экономика предприятия», который, исследуя понятие «прибыль», приходит к следующим выводам.⁴

1. Прибыль является формой дохода предприятий любого типа. Тем не менее, такая поверхностная характеристика этого термина является недостаточной. Это связано с тем, что в большинстве случаев

¹ Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. М.: Юрайт-Издат, 2011.

² Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учеб. пособие. М.: Проспект, 2016. С.13.

³ Смирнова Ю.В. Рентабельность маржинальной прибыли в системе маржинального анализа экономического субъекта // Аудитор. 2015. № 10.

⁴ Горфинкель В.Я. Экономика предприятия. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. С. 29.

деятельность предприятия, в первую очередь, может быть и не связанной с получением прибыли (политическая или благотворительная деятельность).

2. Прибыль является формой дохода предприятий после использования ими собственного капитала для дальнейшего достижения положительного экономического эффекта. Таким образом, прибыль является неотъемлемой частью капитала предприятия и в целом характеризует стоимость функционирующего капитала.

3. Если предприятие использует собственный капитал для дальнейшего получения прибыли, то это еще не является гарантом того, что впоследствии оно получит доход. Прибыль формируется только при правильном распределении капитала предприятия, потому что вследствие неправильных действий или возникновения объективных причин внешнего характера предприятие может лишиться как ожидаемой прибыли, так и вложенного капитала. Таким образом, прибыль фактически является своеобразной платой за риски, которые возникают при осуществлении предпринимательской деятельности.

4. Прибыль не является всем доходом, который получает предприятие в процессе собственной деятельности, а лишь его частью, которая не включает изначально понесенных предприятием затрат на ведение деятельности. Проще говоря, прибыль представляет собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предприятием коммерческой деятельности.

5. Прибыль выражается в денежной форме, что связано с практикой обобщенного стоимостного учета таких показателей предприятия, как вложенный капитал, полученный доход, понесенные предприятием затраты, а также это связано с особенностями действующего налогового законодательства.

Для того, чтобы понять сущность значения термина «прибыль» необходимо рассмотреть непосредственные функции прибыли, и, надо сказать, что в литературе, посвященной этому понятию, не существует единого мнения. Так, в различных источниках можно встретить до шести функций, которые выполняет прибыль, но большинство авторов выделяют три функции, которые в большей степени соответствуют природе прибыли. К ним относятся оценочная, воспроизводственная и стимулирующая функции¹.

Оценочная функция позволяет прибыли определять результат экономической деятельности предприятия, и в данном случае прибыль

¹ Аронов А.В., Кашин В.А. Налоговая политика и налоговое администрирование: учеб. пособие. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. С. 83.

показывает итог деятельности, в основном зависящий от качества и количества выпускаемой продукции, производительности труда, уровня себестоимости предприятия, организации управления и прочих доходов. Также прибыль предприятия зависит от спроса на производимые им товары или предлагаемые услуги, а ее величина складывается под влиянием многих факторов и отражает практически все стороны деятельности предприятия.

Но не следует рассматривать прибыль как обобщающий показатель деятельности предприятия, потому что рост прибыли зависит не только от эффективности экономической деятельности предприятия, но и может быть достигнут за счет того, что предприятие является монополистом в своей области.

Также эффективность хозяйственной деятельности предприятия можно выразить такой экономической категорией, как рентабельность, которая в общем виде может дать характеристику доходности и прибыльности предприятия. То есть сам факт получения прибыли действительно дает возможность говорить об эффективности деятельности предприятия, но сам объем прибыли не дает возможности оценить собственно эффективность деятельности предприятия. Именно поэтому следует выявлять рентабельность предприятия, которая, по сути, представляет собой отношение полученной прибыли к фактическим денежным затратам на производство.¹

Помимо оценочной функции прибыль предприятия выполняет стимулирующую функцию, которая связана со всем процессом формирования, распределения и использования прибыли. При этом прибыль связывает интересы общества, предприятия и непосредственно всего персонала, который осуществляет деятельность на предприятии.

То, что предприятие заинтересовано в росте прибыли означает его заинтересованность в комплексном использовании всех методов улучшения результатов экономической, производственной и хозяйственной деятельности, в снижении издержек, в экономии фонда оплаты труда и в постоянном оптимизировании производственного процесса. Более того, производственная деятельность предприятия должна быть направлена не на фактическое производство товаров, а на производство только тех товаров, которые в настоящее время пользуются наибольшим спросом со стороны потребителей. Иными словами, чем выше эффективность хозяйственной деятельности предприятия, тем

¹ Смирнова Ю.В. Рентабельность маржинальной прибыли в системе маржинального анализа экономического субъекта // Аудитор. 2015. № 10.

больше сама прибыль, что позволяет предприятию использовать больше средств для собственного финансирования в ближайшей перспективе.

И к последней функции прибыли относится воспроизводственная функция, которая выступает одним из основных источников финансовых ресурсов.

Надо понимать, что для выявления механизма формирования прибыли современных предприятий недостаточно простого понимания экономической природы прибыли. Потому что сам механизм формирования прибыли — всего лишь составляющая хозяйственного механизма предприятия, который определяет условия функционирования хозяйствующих субъектов в обществе и общий порядок формирования финансовых результатов его деятельности.

Следовательно, прибыль как финансовый результат деятельности предприятия определяет форму реализации экономических отношений по поводу образования, распределения и использования в денежной форме части стоимости прибавочного продукта, которые, в свою очередь, сложились на определенном этапе развития общества, в определенной экономической системе, и реализуются через созданный в ней хозяйственный механизм.¹

В табл. 3.1 представлена модель построения прибыли и экономическая характеристика основных ее показателей в понимании профессора В.В. Ковалева².

Выручка от продажи товаров указывает на фактический размер выручки от реализации за вычетом НДС (налога на добавленную стоимость), акцизов и иных обязательных платежей в пользу государства, в то время как себестоимость проданных товаров определяется сферой деятельности предприятия. К примеру, торговые, снабженческо-сбытовые и посреднические предприятия включают в данный показатель покупную стоимость товаров, а другие предприятия отражают в данном показателе затраты, которые связаны с производством товара, или с оказанием услуг. Соответственно, имеется целый ряд нормативных документов, который определяет формирование затрат и исчисление себестоимости производимого товара или оказываемой услуги.

В случаях когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат будет свидетельствовать о получении предприятием прибыли,

¹ *Иноземцева Ю.А.* Как «потратить» чистую прибыль правильно // Главная книга. 2015. № 11.

² *Ковалев В.В.* Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учеб. пособие. М.: Проспект, 2016. С. 31.

что является первичной целью для любого предприятия. В случаях когда выручка равняется себестоимости, это говорит о том, что предприятию удалось возместить затраты на производство и реализацию товара. Если же фактические расходы предприятия превысили выручку, то в результате получится отрицательный финансовый результат, который весьма негативно скажется на существовании самого предприятия, не исключая и его дальнейшего банкротства.¹

Таблица 3.1. Модель построения прибыли

<i>Доходы</i>	<i>Расходы</i>
Выручка (нетто) от продажи товаров	Себестоимость проданных товаров
Валовая прибыль	
Управленческие и коммерческие расходы	
Прибыль (убыток) от продаж	
Проценты к получению	Проценты к уплате
Доходы от взаимодействия с другими предприятиями	Прочие расходы
Прочие доходы	
Прибыль (убыток) до налогообложения	
Отложенные налоговые активы	Отложенные налоговые обязательства
	Текущий налог на прибыль
	ЕНВД
Чистая прибыль (убыток) в отчетном периоде	

Разница между выручкой (нетто) от продаж товаров или услуг и себестоимостью проданных товаров и услуг называется *валовой прибылью*.

Коммерческие расходы характеризуют затраты предприятия, которые связаны со сбытом товара, работ или услуг у непосредственных предприятий-производителей. В Положении о бухгалтерской отчетности

¹ Киреева Н.В. Система показателей безубыточности в рамках ТВС-метода управления затратами // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 36.

предприятия указывается на необходимость обособления коммерческих и управленческих расходов (ПБУ 4/99)¹.

По сути, управленческие расходы не связаны с производственным процессом и к ним относятся: административно-управленческие расходы, фонд оплаты труда и расходы на обучение управленческого персонала, расходы по амортизации и ремонту основных средств общехозяйственного назначения, расходы по оплате различных аудиторских, информационных и консультационных услуг. Необходимо добавить, что торговые и снабженческо-сбытовые предприятия не заполняют данную статью, так как расходы по управлению отражаются итогом в коммерческих расходах².

Следующий показатель, который представляет собой разность между валовой прибылью и суммой коммерческих и управленческих расходов, а также характеризует абсолютную экономическую эффективность основной деятельности предприятия, — это *прибыль от продаж*.

Финансовым результатом (показателем) операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия в отчетном периоде на основании бухгалтерского учета является прибыль до налогообложения.

Размер прибыли (убытка) предприятия за отчетный период, которая рассчитывается в соответствии с правилами налогообложения для целей определения налога на прибыль, подлежащего к уплате (к возмещению) предприятием, называют *налогооблагаемой прибылью*.

Часть прибыли предприятия, которая остается в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений, обязательных платежей в бюджет государства, называется *чистой прибылью* отчетного года (нетто-прибыль). Именно из этой статьи предприятие выплачивает все дивиденды, которые причитаются акционерам, начисляет вознаграждения социального характера, финансирует производственные программы, формирует резервы и фонды. Для расчета чистой прибыли необходимо из бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) вычесть текущий налог на прибыль и иные обязательные платежи (к примеру, штрафы, пени по расчетам с бюджетом), а также сумму отложенных налоговых активов и к полученному итогу прибавить

¹ Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)».

² Круглова Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2014. С.95.

отложенные налоговые обязательства, которые были ранее учтены в текущем налоге на прибыль.

Необходимо отметить, что, начиная с 2011 г., все предприятия в самом конце отчетов о финансовых результатах (в разделе «Справочно») должны отражать:

- результат от переоценки внеоборотных активов, который не включается в чистую прибыль (убыток) периода;
- результат от прочих операций, который не включается в чистую прибыль (убыток) периода;
- итоговый финансовый результат отчетного периода.

В примечании к отчету также сказано о том, что «совокупный финансовый результат отчетного периода является суммой строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, который не включается в чистую прибыль (убыток) отчетного периода», и «Результат от прочих операций, который не включается в чистую прибыль (убыток) отчетного периода».

Это связано с тем, что, начиная с 2009 г., в МСФО были внесены изменения.

Все рассмотренные нами виды прибыли, являются неотъемлемой частью отчета предприятий о финансовых результатах, но, помимо этого, в настоящее время используются и другие показатели, характеризующие финансово-экономическую деятельность предприятий, а именно:

- нераспределенная (капитализированная) прибыль, которая представляет собой часть чистой прибыли, направляемой на финансирование прироста активов предприятия;
- общий финансовый результат до выплаты процентов и налоговых отчислений (брутто-прибыль), представляющий, по сути, финансовый результат от реализации продукции и предоставления услуг, доходы и расходы от финансовой, инвестиционной и прочей деятельности, а также прочие доходы и расходы;
- потребляемая прибыль, которая является частью чистой прибыли предприятия и расходуется на выплату дивидендов, фонд оплаты труда и на социальные программы;
- маржинальная прибыль, представляющая собой разницу между выручкой от реализации продукции, товаров и услуг и переменными затратами, которые приходятся на реализованную продукцию. Этот показатель отражает способность предприятия

покрывать постоянные издержки для формирования необходимого размера прибыли от продаж.

Таким образом, проведенный обзор различных функций и показателей прибыли предприятия дает основания считать действительную необходимость их четкой дифференциации и понимания содержания и самого механизма формирования этих показателей.

На сегодняшний день следует уделять особое внимание исследованию прибыли предприятия, а также выявлять факторы, влияющие на ее размер, так как именно от глубины познания и правильности использования полученного финансового результата (экономического эффекта) в целом зависит эффективность дальнейшего развития предприятия¹.

Тем не менее, прибыль не отражает полностью эффективность деятельности предприятия, ведь для этого необходимо сопоставлять значение прибыли с другими показателями, к примеру, с затратами предприятия или прибылью, которые позволили обеспечить полученный результат.

Таким образом, финансовый результат является важнейшим показателем деятельности предприятия и отражает изменение стоимости его собственного капитала за отчетный период в результате своей деятельности. Если в отчетном периоде предприятие имеет положительный финансовый результат, то есть прибыль, то следует говорить о приращении собственного капитала. Если же произошло обратное и предприятие понесло убытки от собственной деятельности, то следует говорить об уменьшении собственного капитала предприятия, что является чрезвычайно негативным фактором.

3.2. Анализ прибыли предприятия, его виды и формы

Всю процедуру анализа прибыли предприятия, как правило, подразделяют на различные виды и формы, которые зависят от следующих признаков³.

¹ Графова Г.Ф., Аврашков Л.Я. EBITDA — показатель эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия // Аудитор. 2013. № 10. С. 49–52.

² Горбунова Н.А., Живаева М.А. Сравнительный анализ бухгалтерского и финансового подходов к оценке стоимости предприятия // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 40.

³ Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2016. С. 44.

1. По *направлениям исследования* анализ формирования и использования прибыли разделяют на:

- анализ формирования прибыли предприятия, который проводят в разрезе основных сфер деятельности и который является основной формой, направленной на выявление резервов повышения сумм и уровня прибыли. В частности, одним из его видов является анализ прибыли предприятия по данным бухгалтерского учета и налогооблагаемой прибыли;
- анализ распределения прибыли предприятия, который проводят по основным направлениям возможности ее использования, и который направлен на выявление степени использования прибыли и ее капитализацию, а также на конкретные формы ее использования в виде инвестиций.

2. По *организации проведения* анализ прибыли предприятия может быть разделен на внутренний и внешний.

Внутренний анализ прибыли предприятия осуществляется финансовым подразделением предприятия с использованием всей доступной информации обо всех финансовых показателях. Как правило, полученные в результате такого анализа данные представляют собой коммерческую тайну.

Внешний анализ проводят налоговые органы, банки, страховые компании исходя из материалов, которые опубликованы самим предприятием в сети интернет и в иных печатных изданиях.

3. По *масштабам деятельности* анализ прибыли предприятия может быть разделен на:

- анализ общей полученной предприятием прибыли, после которого, как правило, изучают само формирование, распределение и использование предприятием прибыли без выделения отдельных структурных подразделений предприятия, что широко применяется в факторном анализе;
- анализ прибыли по структурным подразделениям предприятия или ЦФО (центрам финансовой ответственности), который применяют в управленческом учете;
- анализ прибыли по отдельным товарам, который является дополнительным видом анализа и используется как в финансовом, так и в управленческом учете на предприятии.

4. По *объему исследования* анализ прибыли подразделяют на полный и тематический.

Полный анализ прибыли предприятия, как правило, проводят для изучения всех аспектов ее формирования, распределения и дальнейшего использования.

Тематический анализ прибыли предприятия ограничен исследованием отдельных аспектов формирования или использования предприятием прибыли. В частности, исследуется влияние проводимой предприятием налоговой политики.

Также в большинстве случаев оценивается степень влияния структуры и стоимости капитала предприятия на уровень его прибыльности.

5. По *периоду и глубине проведения* анализ прибыли может быть разделен на:

- предварительный анализ прибыли предприятия, который на практике выглядит как прогнозирование прибыли или экспресс-анализ. Эти мероприятия связаны с необходимостью проанализировать условия формирования, распределения или предстоящего использования предприятием прибыли, а также с условиями осуществления отдельных коммерческих сделок, финансовых или инвестиционных операций, при составлении бизнес-плана предприятия;
- оперативный анализ прибыли предприятия, который проводится непосредственно в процессе осуществления предприятием производственной, инвестиционной и финансовой деятельности для непосредственного воздействия на формирование или использование прибыли;
- углубленный анализ прибыли, который проводят по завершении отчетного периода для изучения финансовых показателей в сравнении с предварительным планом. Как правило, данный анализ на практике называют «план-фактный анализ», где сравниваются отдельные фактические показатели в динамике и по сравнению с плановыми показателями;
- детализованный анализ прибыли предприятия проводится в разрезе каждого фактора, который может оказывать влияние на величину итоговой прибыли предприятия.

Основная цель анализа прибыли предприятия заключается в том, чтобы выявить причины, которые обусловили и повлияли на изменение прибыли, определить возможности ее фактического роста и разработать перспективный план по увеличению прибыли предприятия в ближайшей перспективе¹.

Для этого в процессе проведения анализа необходимо решать следующие задачи:

¹ Козырева Л.А. Что вы знаете о нормативной прибыли? // Услуги связи: бухгалтерский учет и налогообложение. 2014. № 2.

- оценить фактическое выполнение предприятием плана с предварительным прогнозом на будущий период и выявить динамику отдельных показателей;
- изучить состав и структуру прибыли предприятия;
- выявить и дать независимую оценку количественным изменениям степени влияния каждого фактора на формирование прибыли предприятия;
- проанализировать и дать независимую оценку качеству прибыли предприятия;
- изучить все возможности дальнейшего эффективного распределения прибыли;
- выявить возможности роста прибыли на предприятии;
- разработать рекомендации по наиболее эффективному использованию прибыли, принимая во внимание особенности дальнейшего развития предприятия.

На основе полученных результатов разрабатываются необходимые меры по использованию прибыли. В процессе анализа также рассматривают несколько вариантов дальнейших действий, из которых далее выбирается самое оптимальное решение для предприятия в конкретной ситуации.

Если задачей анализа прибыли является сравнение данных за различные календарные годы, то следует вести расчеты в сопоставимых ценах и учитывать инфляционную составляющую или же индексы роста¹.

Надо отметить, что в процессе непосредственного анализа финансово-экономических показателей предприятия специалисты финансово-экономического отдела могут использовать совершенно различные методики и подходы для оценки финансовых результатов, среди которых имеются сравнительный, горизонтальный, вертикальный, интегральный и факторный виды анализа, также широко используются расчеты коэффициентов рентабельности, просчитываются все возможные риски.

Использование того или иного метода, в первую очередь, зависит от того, в какой форме и что конкретно предприятие хочет выявить в процессе анализа прибыли, но имеются общие методические моменты, на основании которых можно определить вектор (направление), в котором следует работать при выполнении анализа прибыли предприятия.

Во-первых, следует определить динамику изменения размера общей прибыли предприятия (совокупной прибыли), сравнив данные за прошлый отчетный период и текущий и заполнив таблицу (табл. 3.2).

¹ Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учеб. пособие. М.: Проспект, 2016. С. 103.

Таблица 3.2. Таблица для проведения анализа финансовых показателей предприятия

№ п/п	Показатель	Предыдущий отчетный период		Текущий отчетный период		Отклонение		Рост, %	Прирост, %
		Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1								ст.5/ ст.3 × 100%	ст.7/ ст.3 × 100%
	Итого:		100%		100%		100%		

Таким образом, для проведения анализа финансово-экономических показателей предприятию необходимо изучить объем, состава, структуру и динамику (рост или снижение) прибыли (убытка) до налогообложения в разрезе нескольких факторов, к которым в том числе относится и прибыль предприятия¹.

В результате сравнения финансово-экономических показателей предприятия за определенный период можно сделать вывод о факторах, которые влияют на отклонение суммы прибыли предприятия до налогообложения.

Так как сама прибыль предприятия до налогообложения определяется ее структурой, то необходимо определить удельный вес прибыли предприятия от объема продаж. Если он снижается, то это является весьма негативным фактором, который свидетельствует об ухудшении качества прибыли до налогообложения, так как прибыль от продаж является финансовым результатом основной деятельности предприятия и, по сути, главный источник дохода.

Следовательно, предприятию необходимо и важно, чтобы темп роста прибыли от продаж товаров или услуг ($ТР_{пр}$) был больше или равен темпу роста прибыли предприятия до налогообложения ($ТР_{п.д.н.}$):

$$ТР_{пр} \geq ТР_{п.д.н.}$$

В таком случае удельный вес прибыли предприятия от продаж не уменьшается и, соответственно, не ухудшается и качество прибыли предприятия до налогообложения.

¹ Беспалов М.В. Указ. соч. С. 60.

Таким образом, в процессе анализа финансово-экономических показателей предприятия в первую очередь изучается величина совокупной прибыли предприятия за анализируемый период, выполнение предварительно сформированного плана, а также рентабельность активов и продаж. Полученные показатели за текущий период необходимо сравнить с аналогичными плановыми показателями, а также с данными за предыдущий отчетный период.

Далее дается оценка рентабельности активов и продаж предприятия, при этом необходимая информация содержится в балансе предприятия, который заполняется по форме 1, и в отчете с финансовых результатах предприятия в форме 2. Также необходимую информацию можно получить из учетной политики предприятия на отчетный период и по возможности использовать плановые показатели предприятия¹.

Далее необходимо рассмотреть и проанализировать структуру прибыли предприятия с тем, чтобы понять, в какой степени на совокупную прибыль предприятия влияет прибыль предприятия от реализации товаров и услуг.

Затем необходимо сравнить показатели основных источников формирования прибыли (убытка) предприятия до налогообложения каждый по отдельности. К таким источникам относятся прибыль (убыток) предприятия от продаж и прибыль (убыток) предприятия от прочей деятельности.

Для анализа прибыли (убытка) предприятия от продаж необходимо изучить ее объем, состав, структуру и динамику в разрезе основных факторов, которые определяют ее формирование. К таким факторам относятся: выручка (нетто) от продаж, себестоимость продаж, управленческие и коммерческие расходы. Необходимо отметить, что 100%-м показателем в данном случае является выручка (нетто) предприятия от продаж в связи с тем, что этот показатель является наибольшим.

В результате расчетов необходимо сделать вывод о непосредственном влиянии каждого из факторов, которые определяют прибыль предприятия на динамику прибыли (убытка) от продаж.

Затем необходимо проверить выполнение условия оптимизации прибыли предприятия от продаж, исходя из представленных условий:

$$TP_{вр(п)} > TP_{с.п.},$$

где $TP_{вр(п)}$ — темп роста выручки (нетто) предприятия от продаж;

$TP_{с.п.}$ — темп роста полной себестоимости реализованной продукции.

¹ Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2014. С. 79.

Если данное соотношение выполняется, то удельный вес полной себестоимости в выручке (нетто) от продаж имеет тенденцию снижаться, а следовательно, это приведет к увеличению эффективности текущей деятельности предприятия. Если же данное соотношение не соблюдается, то условия оптимизации прибыли не выполняются и необходимо определить причины этого.

Для анализа прибыли (убытка) от прочей деятельности необходимо изучить факторы, которые формируют ее доходы и расходы, в процессе чего изучается ее объем, состав, структура и динамика самой прибыли. Надо отметить, что структура доходов и расходов предприятия, которые связаны с прочей деятельностью, подлежит отдельному изучению.

В результате такого анализа можно сделать вывод о влиянии изменения доходов и расходов предприятия, которые связаны с прочей деятельностью в целом и отдельных факторов, которые влияют на отклонение величины прибыли (убытка) предприятия от прочей деятельности.

Для изучения динамики чистой прибыли (убытка) предприятия необходимо провести факторный анализ определяющих ее элементов, в процессе чего также изучается ее объем, структура и динамика. К таким определяющим элементам относятся прибыль (убыток) предприятия до налогообложения, налоговые активы, налоговые обязательства и размер налога на прибыль.

В результате можно сделать вывод о степени влияния динамики величин, которые определяют ее элементы на отклонение непосредственно размера чистой прибыли (убытка) предприятия.

На следующем этапе возможно провести расчет показателей рентабельности активов, продаж, капитала по прибыли от продаж и по чистой прибыли.

1. Для расчета показателя рентабельности продаж по валовой прибыли ($R_{вп}$) следует использовать формулу

$$L_{вп} = ВП / РП \cdot 100,$$

где ВП — валовая прибыль;

РП — выручка (нетто) предприятия.

2. Для расчета показателя рентабельности продаж по прибыли от продаж ($R_{пп}$) следует использовать формулу:

$$R_{пп} = ПП / РП \cdot 100,$$

где ПП — прибыль (убыток) предприятия от продаж.

3. Для расчета показателя рентабельности продаж по чистой прибыли от продаж ($R_{чпп}$) следует использовать формулу:

$$R_{чпп} = ЧПП / РП \cdot 100,$$

где ЧПП — чистая прибыль предприятия.

4. Для расчета показателя рентабельности активов предприятия по прибыли до налогообложения ($R_{\text{нп}}$) следует использовать формулу:

$$R_{\text{нп}} = \text{НП} / A_{\text{ср.г.}} \cdot 100,$$

где НП — прибыль (убыток) предприятия до налогообложения.

5. Для расчета показателя рентабельности активов предприятия по чистой прибыли от обычной деятельности следует использовать формулу:

$$R_{\text{чп}} = \text{ЧП} / A_{\text{ср.г.}} \cdot 100,$$

где $A_{\text{ср.г.}}$ — стоимость активов предприятия в среднегодовом исчислении.

Затем необходимо определить факторы, которые повлияли на изменение прибыли предприятия. К примеру, величина прибыли предприятия от продаж зависит от цен на изготавливаемые предприятием товары.

И на самом последнем этапе необходимо выявить границы роста прибыли предприятия, то есть запланировать данные по прибыли предприятия на будущий отчетный период.

3.3. Анализ показателей прибыли

Анализ финансовых результатов служит ключевым элементом финансово-экономического управления данным предприятием: он позволяет выявить потенциальные возможности предприятия, направления увеличения прибыли и экономии ресурсов.

Первичным этапом изучения финансовых результатов является горизонтальный сравнительный анализ в разрезе формирующих статей доходов и затрат.

На этом этапе оценим вклад отдельных статей доходов и расходов в формирование чистой прибыли в конкретном отчетном периоде, а также в динамике. Соответствующие расчеты по данным исследуемого предприятия приведены в табл. 3.3.

Как видно из динамики доходов, расходов и финансовых результатов условного предприятия в 2013—2014 гг., выручка от продаж увеличилась на 611 386,00 тыс. руб., или на 19,48%, что оценивается положительно.

Динамика себестоимости продаж несущественно отличалась от динамики выручки; себестоимость увеличилась на 386 765,00 тыс. руб., или на 19,26%.

Сумма коммерческих расходов в первые два года из анализируемого периода увеличилась на 80 869,00 тыс. руб., или на 9,30%.

Таблица 3.3. Динамика доходов, расходов и финансовых результатов за 2013—2015 гг.

Показатели, тыс. руб.	Годы			Отклонение (+, -)			
	2013	2014	2015	2013–2014		2014–2015	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Выручка от продаж	3 138 223,00	3 749 609,00	3 827 892,00	+611 386,00	+19,48	+78 283,00	+2,09
2. Себестоимость реализации	2 008 009,00	2 394 774,00	2 625 105,00	+386 765,00	+19,26	+230 331,00	+9,62
3. Коммерческие расходы	869 131,00	950 000,00	700 378,00	+80 869,00	+9,30	-249 622,00	-26,28
4. Управленческие расходы	102 890,00	109 008,00	311 765,00	+6 118,00	+5,95	+202 757,00	в 2,9 раза
5. Прибыль от продаж	158 193,00	295 827,00	190 644,00	+137 634,00	+87,00	-105 183,00	-35,56
6. Проценты к получению	0,00	0,00	0,00	0,00	–	0,00	–
7. Проценты к уплате	1 897,00	1 978,00	2 005,00	+81,00	+4,27	+27,00	+1,37
8. Доходы от участия в других организациях	0,00	0,00	0,00	0,00	–	0,00	–
9. Прочие доходы	723,00	617,00	1 056,00	-106,00	-14,66	+439,00	+71,15
10. Прочие расходы	18 660,00	129 876,00	33 739,00	+111 216,00	в 7,0 раза	-96 137,00	-74,02
11. Прибыль до налогообложения	138 359,00	164 590,00	155 956,00	+26 231,00	+18,96	-8 634,00	-5,25
12. Налоги с прибыли	124 873,00	157 099,00	143 787,00	+32 226,00	+25,81	-13 312,00	-8,47
13. Чистая прибыль	13 486,00	7 491,00	12 169,00	-5 995,00	-44,45	+4 678,00	+62,45

Анализ отчетности также показывает, что сумма управленческих расходов возросла на 6 118,00 тыс. руб., или на 5,95%.

В итоге, в результате сложившихся уровней выручки и себестоимости реализации основная деятельность предприятия была прибыльной, причем сумма прибыли от продаж за два года увеличилась на 137 634,00 тыс. руб.

Сумма процентов к уплате возросла с 1 897,00 тыс. руб. тыс. руб. до 1 978,00 тыс. руб. тыс. руб.

Сумма прочих доходов в этот период сократилась с 723,00 тыс. руб. до 617,00 тыс. руб., а прочих расходов — увеличилась с 18 660,00 тыс. руб. до 129 876,00 тыс. руб.

С учетом основной и прочей (неосновной) деятельности предприятие работало с прибылью; объем прибыли до налогообложения за два года увеличился на 26 231,00 тыс. руб., или на 18,96%.

Сумма обязательных платежей с прибыли в течение первых двух лет из анализируемого периода возросла на 32 226,00 тыс. руб.

В конечном итоге с учетом всех видов доходов, расходов и после уплаты всех налогов чистая прибыль предприятия уменьшилась на 5 995,00 тыс. руб., или на 44,45%.

В целом, тенденции доходов, расходов и финансовых результатов за два года несли в себе как положительные, так и отрицательные элементы.

Анализ финансовых результатов за последние два года позволяет сделать вывод о том, что их динамика не во всем повторяет динамику предыдущих лет.

Динамика выручки от продаж в 2014—2015 гг. аналогична динамике 2013—2014 гг.: выручка увеличилась на 78 283,00 тыс. руб., или на 2,09%.

С учетом того, что себестоимость реализации увеличилась на 230 331,00 тыс. руб., сумма коммерческих расходов сократилась на 249 622,00 тыс. руб., а сумма управленческих расходов увеличилась на 202 757,00 тыс. руб., финансовый результат от продаж уменьшился на 105 183,00 тыс. руб. и составил 190 644,00 тыс. руб. прибыли.

Анализ динамики процентов к уплате в этот период показывает, что рост суммы процентов к уплате снизил финансовый результат по всем видам деятельности на 27,00 тыс. руб.

Анализ динамики прочих доходов и расходов демонстрирует увеличение прочих доходов, что способствовало повышению финансовых результатов на 439,00 тыс. руб., а также снижение суммы прочих расходов, что улучшило финансовый результат на 96 137,00 тыс. руб.

С учетом операционной и неосновной деятельности в 2015 г. прибыль до налогообложения достигла 155 956,00 тыс. руб., что хуже показателя предыдущего года на 8 634,00 тыс. руб.

Под влиянием рассмотренной выше динамики доходов и расходов, а также обязательных платежей с прибыли конечный финансовый результат предприятия улучшился на 4 678,00 тыс. руб. и достиг в 2015 г. 12 169,00 тыс. руб. прибыли.

В общем, оценивая динамику финансовых результатов по последнему показателю таблицы, можно отметить, что в течение трех лет деятельность была прибыльна, однако чистая прибыль снизилась.

На втором этапе анализа прибыли и рентабельности применим вертикальный (компонентный) анализ. Назначение этого эффективного инструмента состоит в оценке структуры основных статей доходов, расходов и прибыли и изменений показателей в динамике; некоторые показатели вертикального анализа характеризуют рентабельность деятельности.

Макет аналитической таблицы предусматривает расчет:

- 1) структуры всех доходов в разрезе основной (выручки от продаж) и неосновной деятельности;
- 2) структуры всех расходов в разрезе основной (себестоимости) и неосновной деятельности;
- 3) доли совокупных расходов в совокупных доходах;
- 4) структуры прибыли до налогообложения в разрезе основной (прибыль от продаж) и неосновной деятельности;
- 5) доли прибыли до налогообложения в совокупных доходах;
- 6) доли налоговых платежей в прибыли до налогообложения;
- 7) удельной чистой прибыли.

Такой подход позволяет выявить диспропорции в формировании доходов, расходов и прибыли, оценить влияние фактора налогообложения на предприятие. Сопоставление данных в динамике помогает рассчитать вклад отдельных финансовых показателей в изменении чистой прибыли.

Вертикальный анализ финансовых результатов за 2013—2015 гг. представлен в табл. 3.4.

Вертикальный (компонентный) анализ доходов, расходов и финансовых результатов дополняет исследование их динамики. Он позволяет выявить диспропорции в доходах и затратах, повлекшие за собой изменение уровня прибыльности. Данное направление анализа может служить основой для принятия важных управленческих решений, таких как сокращение накладных расходов, снижение сбытовых расходов (за счет упаковки, сворачивания рекламных затрат и др.), активизация мероприятий по любому уменьшению себестоимости реализации.

Таблица 3.4. Вертикальный (компонентный) анализ финансовых результатов за 2013—2015 гг.

Показатели	Алгоритм расчета удельных весов	2013		2014		2015	
		тыс. руб.	удельный вес, %	тыс. руб.	удельный вес, %	тыс. руб.	удельный вес, %
1. Совокупные доходы организации	п. 1.1 + п. 1.2	3 138 946,00	100,00	3 750 226,00	100,00	3 828 948,00	100,00
В том числе:							
1.1) выручка от продаж	% к п. 1	3 138 223,00	99,98	3 749 609,00	99,98	3 827 892,00	99,97
1.2) доходы по основной деятельности		723,00	0,02	617,00	0,02	1 056,00	0,03
2. Совокупные расходы организации	% к п. 1	3 000 587,00	95,59	3 585 636,00	95,61	3 672 992,00	95,93
В том числе:							
2.1) себестоимость реализации	% к п. 2	2 008 009,00	66,92	2 394 774,00	66,79	2 625 105,00	71,47
2.2) коммерческие и управленческие расходы		972 021,00	32,39	1 059 008,00	29,53	1 012 143,00	27,56
2.3) расходы по основной деятельности		20 557,00	0,69	131 854,00	3,68	35 744,00	0,97
3. Прибыль до налогообложения	% к п. 1	138 359,00	4,41	164 590,00	4,39	155 956,00	4,07
В том числе:							
3.1) прибыль от продаж	абс. уровень, % к п. 3	158 193,00	114,34	295 827,00	179,74	190 644,00	122,24
3.2) финансовый результат по основной деятельности		-19 834,00	-14,34	-131 237,00	-79,74	-34 688,00	-22,24
4. Налог с прибыли	% к п. 3	124 873,00	90,25	157 099,00	95,45	143 787,00	92,20
5. Чистая прибыль	абс. уровень, % к п. 1	13 486,00	0,43	7 491,00	0,20	12 169,00	0,32

Анализ структуры доходов в разрезе основной и неосновной деятельности показывает, что в течение трех лет уровень выручки в совокупных доходах был стабильно высоким.

Важнейшим показателем таблицы является уровень затрат в доходах, в связи с чем представляет интерес исследование его динамики. Уровни доли расходов в доходах в течение трех лет были значительными, что плохо характеризует деятельность предприятия. При этом отмечается негативная динамика показателя.

Изучение показателей структуры расходов в разрезе основной и прочей деятельности позволяет увидеть, что в течение анализируемого периода уровень себестоимости реализации в совокупных расходах менялся в пределах 66,79—71,47%. Наименьший уровень расходов по основной деятельности в совокупных расходах был относительно невысоким (в 2014 г.).

Уровни доли сбытовых и управленческих расходов на протяжении трех анализируемых лет были значительными, что плохо характеризует деятельность предприятия. При этом изменение показателя с 32,39% до 27,56% следует оценить положительно.

В целом сумма основной и побочной деятельности сформировала прибыль, уровень которой в совокупных доходах в среднем составлял 4,00%.

Расшифровка финансового результата до налогообложения показывает следующее.

Все три года прибыль до налогообложения была сформирована за счет прибыли от продаж, превысившей отрицательное сальдо по неосновной деятельности.

В качестве негативного момента следует отметить увеличение налогового бремени за 2013—2015 гг.

В первые два года удельная чистая прибыль снизилась с 0,43% до 0,20%, после чего повысилась до значения ниже, чем в первый год. Конечный уровень удельной чистой прибыли следует считать низким.

На третьем этапе анализа оценим эффективность деятельности. В отличие от абсолютных величин прибыли, анализ относительных показателей эффективности (соотношения между затраченными ресурсами и полученным результатом) позволяет оценить отдачу на вложенные ресурсы.

Динамика показателей эффективности за три года рассчитана в форме табл. 3.5.

Исследование показателей рентабельности деятельности за 2013—2015 гг. позволяет сделать следующие важные выводы.

Как видно из табличных данных, демонстрирующих эффективность работы, в 2013—2014 гг. основная деятельность приносила при-

быль, а рентабельность продукции увеличилась с 5,0% до 7,9%, однако впоследствии вернулась к первоначальному уровню, который следует считать невысоким (относительно уровней рентабельности по экономике России).

Таблица 3.5. Показатели эффективности деятельности за 2013—2015 гг.

Показатели	Годы		
	2013	2014	2015
Исходные для расчета данные, тыс. руб.			
1. Среднегодовая сумма хозяйственных средств	286 293,00	288 598,00	292 510,00
2. Выручка от продаж	3 138 223,00	3 749 609,00	3 827 892,00
3. Прибыль от продаж	158 193,00	295 827,00	190 644,00
4. Чистая прибыль	13 486,00	7 491,00	12 169,00
5. Полная себестоимость реализации	2 980 030,00	3 453 782,00	3 637 248,00
6. Средняя величина собственного капитала	262 793,00	260 488,50	259 830,00
7. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	97 019,00	107 072,50	115 030,00
8. Среднегодовая стоимость оборотного капитала, тыс. руб.	189 274,00	181 525,50	177 480,00
Аналитические показатели			
9. Рентабельность продаж (п. 3 · 100 / п. 2), %	5,0	7,9	5,0
10. Рентабельность основной деятельности (п. 3 · 100 / п. 5), %	5,3	8,6	5,2
11. Рентабельность совокупного капитала (п. 4 · 100 / п. 1), %	4,7	2,6	4,2
12. Рентабельность собственного капитала (п. 4 · 100 / п. 6), %	5,13	2,88	4,68
13. Период окупаемости собственного капитала (п. 6 / п. 4), лет	19,5	34,8	21,4
14. Рентабельность основных фондов (п. 3 / п. 7), руб.	1,63	2,76	1,66
15. Рентабельность оборотного капитала (п. 3 / п. 8), руб.	0,84	1,63	1,07
16. Удельная чистая прибыль (п. 4 · 100 / п. 2), %	0,4	0,2	0,3

Хотя в первые два года рентабельность основных фондов увеличилась (с 1 руб. 63 коп. до 2 руб. 76 коп.), в дальнейшем отмечается ее снижение (до 1 руб. 66 коп.), что следует отметить как отрицательную тенденцию. Аналогичная динамика характерна и для рентабельности текущих активов, которая сначала увеличилась (с 0,84 руб. до 1,63 руб.), но впоследствии снизилась (до 1,07 руб.).

Табличные значения отдачи на вложенный в предприятие капитал демонстрирует подъемы и падения, достигая уровней 4,7%, 2,6%, 4,2%. Рост отдачи в последний год — хорошая тенденция.

Аналогичный характер носит динамика рентабельности собственного капитала, которая достигла в конце анализируемого периода 4,7%; такой рентабельности соответствовал период окупаемости на уровне 21,4 года.

Соотношение между чистой прибылью и выручкой неудовлетворительно.

Кроме того, для целей финансового анализа можно использовать метод разниц и способ цепных подстановок. Трехфакторная мультипликативная модель раскрывает влияние факторов на рентабельность собственного капитала:

- 1) структуры источников средств (т.е. стратегии финансирования);
- 2) эффективности производства;
- 3) оборачиваемости капитала.

Расчет влияния факторов на рентабельность собственного капитала производится следующим образом:

$$\Delta PCK = PCK_1 - PCK_0;$$

$$\Delta PCK(PI) = \Delta PI \cdot OK_0 \cdot MK_0 = (PI_1 - PI_0) \cdot OK_0 \cdot MK_0;$$

$$\Delta PCK(OK) = PI_1 \cdot \Delta OK \cdot MK_0 = PI_1 \cdot (OK_1 - OK_0) \cdot MK_0;$$

$$\Delta PCK(MK) = PI_1 \cdot OK_1 \cdot \Delta MK = PI_1 \cdot OK_1 \cdot (MK_1 - MK_0),$$

где ΔPCK — изменение рентабельности собственного капитала;

$\Delta PCK(PI)$ — изменение рентабельности собственного капитала под влиянием удельной чистой прибыли;

$\Delta PCK(OK)$ — изменение рентабельности собственного капитала под влиянием оборачиваемости совокупного капитала;

$\Delta PCK(MK)$ — изменение рентабельности собственного капитала под влиянием мультипликатора капитала.

Соответствующие расчеты представлены в табл. 3.6.

**Таблица 3.6. Расчет влияния факторов на рентабельность
собственного капитала за 2013—2015 гг.¹**

<i>Показатели</i>	<i>Годы</i>		
	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	3 138 223,00	3 749 609,00	3 827 892,00
2. Чистая прибыль, тыс. руб.	13 486,00	7 491,00	12 169,00
3. Среднегодовая стоимость совокупного капитала, тыс. руб.	286 293,00	288 598,00	292 510,00
4. Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	262 793,00	260 488,50	259 830,00
5. Удельная чистая прибыль (убыток) (п. 2 / п. 1), руб.	0,004	0,002	0,003
6. Оборачиваемость совокуп- ного капитала (п. 1 / п. 3), раз	10,962	12,992	13,086
7. Мультипликатор капитала (п. 3 / п. 4), руб.	1,089	1,108	1,126
8. Рентабельность (убыточ- ность) собственного капитала (п. 2 / п. 4), руб.	0,051	0,029	0,047
Изменение за год	x	–0,023	0,018
В том числе за счет факторов:			
8.1) удельной чистой прибыли	x	–0,027	0,017
8.2) оборачиваемости совокуп- ного капитала	x	0,004	0,000
8.3) мультипликатора капитала	x	0,000	0,001

Табличные показатели (согласно методу разниц и способу цепных подстановок) рассчитаны следующим образом:

1) за 2013—2014 гг.:

- влияние изменения удельной чистой прибыли:

$$(0,002 - 0,004) \cdot 10,962 \cdot 1,089 = -0,027 \text{ руб.};$$

- влияние изменения оборачиваемости совокупного капитала:

$$0,002 \cdot (12,992 - 10,962) \cdot 1,089 = 0,004 \text{ руб.};$$

- влияние изменения мультипликатора капитала:

$$0,002 \cdot 12,992 \cdot (1,108 - 1,089) = 0,000 \text{ руб.};$$

¹ Здесь и далее в таблицах приводятся округленные данные.

2) за 2014—2015 гг.:

- влияние изменения удельной чистой прибыли:

$$(0,003 - 0,002) \cdot 12,992 \cdot 1,108 = 0,017 \text{ руб.};$$

- влияние изменения оборачиваемости совокупного капитала:

$$0,003 \cdot (13,086 - 12,992) \cdot 1,108 = 0,000 \text{ руб.};$$

- влияние изменения мультипликатора капитала:

$$0,003 \cdot 13,086 \cdot (1,126 - 1,108) = 0,001 \text{ руб.}$$

Факторный расчет влияния удельной чистой прибыли, рентабельности продаж и мультипликатора капитала на эффективность собственного капитала демонстрирует, что в 2013—2014 гг. эффективность собственного капитала уменьшилась на 0,023 руб. Данный результат является следствием того, что фактор мультипликатора капитала не оказал влияния на итоговый показатель модели, за счет фактора удельной чистой прибыли эффективность собственного капитала уменьшилась на 0,027 руб., за счет оборачиваемости совокупного капитала увеличилась на 0,004 руб. Фактор удельной чистой прибыли оказался решающим и доминирующим.

В 2014—2015 гг. модель развивалась в другом направлении, чем в 2013—2014 гг. Так, в последние два года исследуемого периода эффективность собственного капитала увеличилась на 0,018 руб. Данный результат является следствием того, что фактор оборачиваемости совокупного капитала не оказал влияния на итоговый показатель модели. За счет фактора удельной чистой прибыли эффективность собственного капитала увеличилась на 0,017 руб., за счет мультипликатора капитала — на 0,001 руб.

Необходимым условием деятельности является обеспеченность предприятия средствами в обороте, в связи с чем также проводится анализ влияния фактора оборотного капитала на прибыль от продаж.

Так как прибыль от продаж (П) можно представить в виде произведения трех факторов — рентабельности продаж, оборачиваемости оборотных средств и объема оборотного капитала, то мультипликативная модель имеет вид:

$$П = K_{об} \cdot P_{пр} \cdot ОК,$$

где $K_{об}$ — оборачиваемость оборотного капитала, раз;

$P_{пр}$ — рентабельность продаж, долей единицы;

ОК — сумма среднегодового оборотного капитала.

Изменение прибыли в трехфакторной модели определяется методом разниц и способом цепных подстановок:

- 1) за счет влияния обеспеченности оборотным капиталом:

$$\Delta\Pi(\text{ОК}) = \Delta\text{ОК} \cdot P_{\text{пр}0} \cdot K_{\text{об}0} = (\text{ОК}_1 - \text{ОК}_0) \cdot P_{\text{пр}0} \cdot K_{\text{об}0};$$

2) за счет влияния оборачиваемости капитала:

$$\Delta\Pi(\text{ОБ}) = \text{ОК}_1 \cdot \Delta K_{\text{об}} \cdot P_{\text{пр}0} = \text{ОК}_1 \cdot (K_{\text{об}1} - K_{\text{об}0}) \cdot P_{\text{пр}0};$$

3) за счет влияния рентабельности:

$$\Delta\Pi(\text{Рент}) = \text{ОК}_1 \cdot K_{\text{об}1} \cdot \Delta P_{\text{пр}} = \text{ОК}_1 \cdot K_{\text{об}1} \cdot (P_{\text{пр}1} - P_{\text{пр}0}).$$

Расчет факторной модели представлен в табл. 3.7.

Таблица 3.7. Влияние ускорения оборачиваемости оборотного капитала, изменения рентабельности продаж и обеспеченности средствами в обороте на прибыль от продаж за 2013—2015 гг.

Показатели	Годы		
	2013	2014	2015
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	3 138 223,00	3 749 609,00	3 827 892,00
2. Прибыль, тыс. руб. от продаж, тыс. руб.	158 193,00	295 827,00	190 644,00
3. Среднегодовая стоимость оборотного капитала, тыс. руб.	189 274,00	181 525,50	177 480,00
4. Оборачиваемость оборотного капитала (п. 1 / п. 3), раз	16,58	20,66	21,57
5. Рентабельность продукции (п. 2 / п. 1), руб.	0,05	0,08	0,05
6. Абсолютное изменение прибыли от продаж за год, тыс. руб.	x	+137 634,00	−105 183,00
В том числе:			
6.1) за счет изменения оборачиваемости оборотного капитала	x	+37 295,13	+12 769,01
6.2) за счет изменения рентабельности продаж	x	+106 814,97	−111 359,17
6.3) за счет изменения обеспеченности средствами в обороте	x	−6 476,11	−6 592,84

Табличные показатели (согласно методу разниц и способу цепных подстановок) рассчитаны следующим образом:

1) за 2013—2014 гг.:

- влияние изменения обеспеченности оборотным капиталом:

$$(181\,525,50 - 189\,274,00) \cdot 16,58 \cdot 0,05 = -6\,476,11 \text{ тыс. руб.};$$

- влияние изменения оборачиваемости капитала:

$$181\,525,50 \cdot (20,66 - 16,58) \cdot 0,05 = 37\,295,13 \text{ тыс. руб.};$$

- влияние изменения рентабельности:

$$181\,525,50 \cdot 20,66 \cdot (0,08 - 0,05) = 106\,814,97 \text{ тыс. руб.};$$

2) за 2014—2015 гг.:

- влияние изменения обеспеченности оборотным капиталом:

$$(177\,480,00 - 181\,525,50) \cdot 20,66 \cdot 0,08 = -6\,592,84 \text{ тыс. руб.};$$

- влияние изменения оборачиваемости капитала:

$$177\,480,00 \cdot (21,57 - 20,66) \cdot 0,08 = 12\,769,01 \text{ тыс. руб.};$$

- влияние изменения рентабельности:

$$177\,480,00 \cdot 21,57 \cdot (0,05 - 0,08) = -111\,359,17 \text{ тыс. руб.}$$

Анализ влияния ускорения оборачиваемости оборотного капитала, изменения рентабельности продаж и обеспеченности средствами в обороте на прибыль от продаж позволяет сделать вывод, что в первые два года из анализируемого периода за счет фактора обеспеченности средствами в обороте произошло уменьшение прибыли от продаж на 6 476,11 тыс. руб., а за счет факторов оборачиваемости оборотного капитала и рентабельности продаж отмечается увеличение прибыли от продаж на 37 295,13 тыс. руб. и 106 814,97 тыс. руб. соответственно. Последние два фактора оказали более сильное влияние, и в итоге прибыль от продаж увеличилась на 137 634,00 тыс. руб.

Динамика прибыли от продаж в 2014—2015 гг. отличалась от динамики в 2013—2014 гг. В этот период за счет фактора оборачиваемости оборотного капитала произошло увеличение прибыли от продаж на 12 769,01 тыс. руб., а за счет факторов рентабельности продаж и обеспеченности средствами в обороте отмечается уменьшение прибыли от продаж на 111 359,17 тыс. руб. и 6 592,84 тыс. руб. соответственно. Последние два фактора оказали более сильное влияние, и в итоге прибыль от продаж уменьшилась на 105 183,00 тыс. руб.

4

Анализ отчета об изменениях капитала

4.1. Отчет об изменениях капитала в соответствии со стандартами финансовой отчетности

Отчет об изменениях капитала согласно *международным стандартам* предоставляет пользователям информацию об изменениях, произошедших в капитале организации за отчетный период, которые не были признаны в Отчете о финансовых результатах.

В течение отчетного периода на величину капитала организации оказывают влияние две группы операций: операции с владельцами по внесению капитала и выплате дивидендов и операции по получению прибылей и убытков. Часть операций второй группы подлежит раскрытию в Отчете о финансовых результатах, остальные операции раскрываются в Отчете об изменениях капитала.

Перечень информации, подлежащей раскрытию в Отчете об изменениях в собственном капитале:

- доходы (расходы) и прибыль (убыток) за период (признанные в Отчете о финансовых результатах) с учетом доли меньшинства;
- доходы и расходы за период, признаваемые непосредственно в собственном капитале (результаты переоценки основных средств, курсовые разницы, гудвилл);
- воздействие изменений в учетной политике и исправлений ошибок в соответствии с МСФО 8 «Учетная политика, изменение в бухгалтерских расчетах и ошибки».

В *российском Отчете об изменениях капитала* не учитывается доля меньшинства, но в обязательном порядке подлежат раскрытию резервы, которые в МСФО либо отражаются в балансе, либо в пояснениях к отчетности.

Отчет об изменениях в капитале включает показатели чистой прибыли за отчетный период из Отчета о финансовых результатах и итоговые показатели нераспределенной прибыли, совпадающие с соответствующими показателями баланса. Рассмотрим форму отчета об изменениях капитала (табл. 4.1).

Таблица 4.1. Форма отчета об измененных капитала в соответствии с российскими стандартами финансовой отчетности

Отчет об измененных капитала
за 2015 г.

Организация _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид экономической деятельности _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Единица измерения: тыс. руб. (млн руб.)

1. Движение капитала

Коды

0710003

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

384(385)

Наименование показателя	Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
Величина капитала на 31 декабря 2013 г.						
За 2014 г. Увеличение капитала — всего						
В том числе:						
чистая прибыль	X	X	X	X		
переоценка имущества	X	X		X		
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	X	X		X		
дополнительный выпуск акций				X	X	

Продолжение табл. 4.1

увеличение номинальной стоимости акций				x		x
реорганизация юридического лица						
Уменьшение капитала — всего	()		()	()	()	()
В том числе:						
убыток	x	x	x	x	()	()
переоценка имущества	x	x	()	x	()	()
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	x	x	()	x	()	()
уменьшение номинальной стоимости акций	()			x		()
уменьшение количества акций	()			x		()
реорганизация юридического лица						()
дивиденды	x	x	x	x	()	()
Изменение добавочного капитала	x	x				x
Изменение резервного капитала	x	x	x			x
Величина капитала на 31 декабря 2014 г.		()				
За 2015 г. Увеличение капитала — всего						
В том числе:						
чистая прибыль	x	x	x	x		
переоценка имущества	x	x		x		
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	x	x		x		
дополнительный выпуск акций				x	x	
увеличение номинальной стоимости акций				x		x
реорганизация юридического лица						

Продолжение табл. 4.1

Уменьшение капитала — всего	()		()	()	()
В том числе:					
убыток	X	X	X	X	()
переоценка имущества	X	X		()	()
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	X	X		X	()
уменьшение номинальной стоимости акций	()			X	()
уменьшение количества акций	()			X	()
реорганизация юридического лица					()
дивиденды	X	X	X	X	()
Изменение добавочного капитала	X	X			
Изменение резервного капитала	X	X	X		
Величина капитала на 31 декабря 2015 г.		()			

2. Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок

Наименование показателя	На 31 декабря 2013 г.	Изменения капитала за 2014 г.		На 31 декабря 2014 г.
		за счет чистой прибыли (убытка)	за счет иных факторов	
Капитал — всего				
До корректировок				
Корректировка в связи с: изменением учетной политики				
исправлением ошибок				
после корректировок				
В том числе:				
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):				
до корректировок				
корректировка в связи с:				
изменением учетной политики				
исправлением ошибок				
после корректировок				
Другие статьи капитала, по которым осуществлены кор- ректировки (по статьям):				
до корректировок				
корректировка в связи с:				
изменением учетной политики				
исправлением ошибок				
после корректировок				

Окончание табл. 4.1

3. Чистые активы

Наименование показателя	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
Чистые активы			

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

«_____» _____ 20____ г.

4.2. Формирование информации для заполнения отчета об изменениях капитала

В разделе 1 отчета об изменениях капитала отражается информация об изменении капитала организации в течение 2014 и 2015 гг.

Результаты переоценки включены в общий перечень оснований изменения капитала в течение года. Это связано с тем, что результаты переоценки отражаются не в так называемом межотчетном периоде, а в текущем периоде (на конец года).

Если организация проводила переоценку по состоянию на 31 декабря 2014 г., то ее результаты, которые отражаются на счете 83, показываются по строкам «переоценка имущества», характеризующим изменение капитала за 2014 г. Здесь же показываются данные о суммах дооценки, перенесенных со счета 83 на счет 84 при выбытии объектов, подвергавшихся переоценке.

Аналогичным образом в разделе, отражающем изменение капитала за 2015 г., показывается информация о переоценке, произведенной по состоянию на 31 декабря 2015 г. (если таковая производилась).

В этом разделе отражается информация и о суммах объявленных и не востребовавшихся акционерами дивидендов.

Рекомендации по отражению такой информации в бухгалтерском учете и отчетности приведены в письме Минфина России от 27.01.2012 № 07-02-18/01.

Направление части прибыли отчетного года на выплату доходов учредителям (участникам) организации по итогам утверждения годовой бухгалтерской отчетности отражается по дебету счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и кредиту счетов 75 «Расчеты с учредителями» и 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Аналогичная запись делается при выплате промежуточных дивидендов.

По истечении установленного действующим законодательством Российской Федерации срока выплаты дивидендов объявленные и не востребовавшиеся дивиденды отражаются в бухгалтерском учете по дебету счетов 75 и 70 в корреспонденции с кредитом счета 84. Указанная сумма отражается в отчете об изменениях капитала.

В разделе 2 необходимо отразить изменения капитала в результате корректировок, связанных с изменением учетной политики и исправлением ошибок.

Для того чтобы не иметь проблем с заполнением этого раздела, логично выделить на счете 84 отдельный субсчет для отражения коррек-

тировок, обусловленных изменением учетной политики, отдельный — для отражения исправлений существенных ошибок прошлых лет.

Пример 1

В 2015 г. обнаружено, что в 2014 г. проценты по кредиту, привлеченному для финансирования строительства объекта основных средств, в сумме 2 000 000 руб. были ошибочно включены в состав прочих расходов (дебет счета 91). На самом деле они должны были быть включены в стоимость инвестиционного актива (дебет счета 08).

Выявленная ошибка признана существенной.

Чтобы не усложнять пример, предполагаем, что организация является субъектом малого предпринимательства и ПБУ 18/02 не применяет.

В 2015 г. на дату выявления ошибки делается исправительная проводка:

Д-т счета 08 — К-т счета 84 — 2 000 000 руб. — исправлена существенная ошибка 2014 г.

Эта ошибка не привела к неправильному исчислению налога на прибыль, поэтому никаких пересчетов по налогу за 2014 г. делать не нужно.

По данным бухгалтерской отчетности за 2014 г., величина капитала на 31 декабря 2013 г. — 50 000 руб., на 31 декабря 2014 г. — 550 000 руб. Весь прирост капитала в 2014 г. произошел за счет чистой прибыли (500 000 руб.).

Выявленная в 2015 г. существенная ошибка 2014 г. требует ретроспективного пересчета показателя нераспределенной прибыли 2014 г. В отчетности за 2015 г. он должен быть увеличен на 2 000 000 руб.

Соответствующая корректировка отражается в балансе — по строке «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» баланса за 2015 г. в графе «На 31 декабря 2014 г.» приводится показатель нераспределенной прибыли из баланса за 2014 г., увеличенный на 2 000 000 руб. Кроме того, в балансе 2015 г. корректируются данные строки «Основные средства» — в графе «На 31 декабря 2014 г.» приводится показатель из баланса 2014 г., увеличенный на 2 000 000 руб.

В отчете о финансовых результатах за 2015 г. необходимо пересчитать данные (графа «За 2014 г.») по строкам:

«Прочие расходы» (уменьшить цифру в скобках на 2 000 000 руб.),

«Прибыль (убыток) до налогообложения» (увеличить цифру на 2 000 000 руб.),

«Чистая прибыль (убыток)» (увеличить цифру на 2 000 000 руб.).

Раздел 2 отчета об изменении капитала за 2015 г. будет заполнен следующим образом (табл. 4.2).

Таблица 4.2. Корректировка в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок, тыс. руб.

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код</i>	<i>На 31 декабря 2013 г.</i>	<i>Изменения капитала за 2014 г.</i>		<i>На 31 декабря 2014 г.</i>
			<i>за счет чистой прибыли (убытка)</i>	<i>за счет иных факторов</i>	
Капитал — всего					
До корректировок	3400	50	500	—	550
Корректировка в связи:					
с изменением учетной политики	3410	—	—	—	—
исправлением ошибок	3420	—	2000	—	2000
после корректировок	3500	50	2500	—	2550
В том числе:					
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):					
До корректировок	3401	50	500		550
Корректировка в связи:					
с изменением учетной политики	3411	—	—	—	—
исправлением ошибок	3421	—	2000	—	2000
после корректировок	3501	50	2500	—	2550
Другие статьи капитала, по которым осуществлены корректировки (по статьям):					
До корректировок	3402				
Корректировка в связи:					
с изменением учетной политики	3412	—	-	-	-
исправлением ошибок	3422	—	—	—	—
после корректировок	3502	—	—	—	—

В разделе 3 отчета об изменениях капитала требуется представить только данные о величине чистых активов по состоянию на 31 декабря:

- отчетного года;
- года, предшествующего отчетному периоду;
- года, который предшествует предшествующему отчетному периоду.

Порядок оценки стоимости чистых активов, который применяют акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, государственные унитарные предприятия, муниципальные унитарные предприятия, производственные кооперативы, жилищные накопительные кооперативы, хозяйственные партнерства, утвержден Приказом Минфина России от 28.08.2014 № 84н. Этот порядок не распространяется на кредитные организации, акционерные инвестиционные фонды.

5

Анализ отчета о движении денежных средств

5.1. Отчет о движении денежных средств в соответствии со стандартами финансовой отчетности

Информация о движении денежных средств согласно *международным стандартам* позволяет пользователям отчетности оценить способность организации генерировать потоки денежные средства и их эквивалентов, а также потребность организации в этих потоках. В соответствии с МСФО 7 Отчет о движении денежных средств должен представлять информацию с учетом классификации потоков денежных средств и их эквивалентов по видам деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой. Денежные средства включают деньги в кассе и на текущем счете. Эквиваленты денежных средств — это краткосрочные, высоколиквидные вложения, легко обратимые в заранее известную сумму денежных средств, и подвергающиеся незначительному риску изменения стоимости.

Операционная деятельность — основная, приносящая выручку деятельность и прочая деятельность, отличная от инвестиционной и финансовой.

Инвестиционная деятельность — приобретение и продажа внеоборотных активов и других инвестиций, не относящихся к денежным эквивалентам.

Финансовая деятельность — деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе собственного капитала и заемных средств организации.

Согласно данной классификации структура Отчета о движении денежных средств выглядит следующим образом.

- Денежные средства, полученные от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

- Изменение денежных средств за период.
- Денежные средства на начало года.
- Денежные средства на конец года.

В соответствии с МСФО 7 в части операционной деятельности отчет составляется одним из следующих методов.

Прямой метод, позволяющий раскрыть информацию об основных видах валовых денежных поступлений и платежей (обеспечивает информацию, необходимую для оценки будущих потоков денежных средств). Показатели по операционной деятельности:

- денежные средства, полученные от покупателей;
- денежные средства, выплаченные поставщикам;
- другие денежные средства по операционной деятельности (аренда, зарплата, налог на прибыль и т.д.);
- результат по операционной деятельности.

Косвенный метод, при котором чистая прибыль (убыток) корректируется с учетом результатов операций неденежного характера, любых отложенных или начисленных денежных поступлений (платежей) по основной деятельности, а также статей доходов (расходов), связанных с поступлением (выбытием) денежных средств по инвестиционной и финансовой деятельности. Показатели по операционной деятельности:

- результат по операционной деятельности до налогообложения;
- амортизация (+);
- увеличение (–) или уменьшение (+) запасов;
- увеличение (–) или уменьшение (+) дебиторской задолженности;
- увеличение (+) или уменьшение (–) кредиторской задолженности;
- другие денежные средства по операционной деятельности (изменение аренды, зарплат, налог на прибыль и т.д.);
- результат по операционной деятельности.

В *Российских стандартах бухгалтерского учета* понятие денежных эквивалентов отсутствует. В составе денежных средств учитываются все средства на счетах и в кассе вне зависимости от того, может ли ими воспользоваться организация (что недопустимо в МСФО). Невозможна отрицательная величина суммы денежных средств (которая имеет место в МСФО в случаях с овердрафтом) при построении отчета используется прямой метод.

Форма отчета о движении денежных средств приводится в табл. 5.1.

Продолжение табл. 5.1

прочие поступления		
Платежи — всего	()	()
В том числе:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	()	()
в связи с оплатой труда работников	()	()
проценты по долговым обязательствам	()	()
налог на прибыль организаций	()	()
прочие платежи	()	()
Сальдо денежных потоков от текущих операций		
Денежные потоки от инвестиционных операций		
Поступления — всего		
В том числе:		
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)		
от продажи акций других организаций (долей участия)		
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)		
дивиденды, проценты по долговым финансовым вложениям и аналогичные поступления от долевого участия в других организациях		
прочие поступления		
Платежи — всего	()	()
В том числе:		
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	()	()

Продолжение табл. 5.1

в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	()	()
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	()	()
проценты по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	()	()
прочие платежи	()	()
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций		
Денежные потоки от финансовых операций		
Поступления — всего		
В том числе:		
получение кредитов и займов		
денежных вкладов собственников (участников)		
от выпуска акций, увеличения долей участия		
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.		
прочие поступления		

Окончание табл. 5.1

Наименование показателя		За год 2015 г.	За год 2014 г.
Платежи — всего		()	()
В том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников		()	()
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)		()	()
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов		()	()
прочие платежи		()	()
Сальдо денежных потоков от финансовых операций			
Сальдо денежных потоков за отчетный период			
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода			
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода			
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю			

Руководитель _____
 _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

« _____ » _____ 20 ____ г.

5.2. Формирование информации для заполнения отчета о движении денежных средств

Порядок заполнения отчета о движении денежных средств регулируется нормами ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств».

В ПБУ 23/2011 используется понятие «денежные потоки», под которыми понимается движение денежных средств и денежных эквивалентов.

Денежные эквиваленты — это высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости. В качестве примера финансовых вложений, которые могут быть отнесены к денежным эквивалентам, в ПБУ 23/2011 приведены открытые в кредитных организациях депозиты до востребования.

Организации необходимо самой определить, какие финансовые вложения она будет признавать денежными эквивалентами, закрепив этот момент в своей учетной политике для целей налогообложения (п. 23 ПБУ 23/2011).

Таким образом, в отчете о движении денежных средств необходимо отражать движение не только денежных средств (счета учета денежных средств), но и денежных эквивалентов (частично счет 58).

Заметим, что при заполнении бухгалтерского баланса нужно руководствоваться тем же подходом, т.е. в разделе «Оборотные активы» стоимость денежных эквивалентов следует показывать по статье «Денежные средства», а не «Финансовые вложения».

В отчете о движении денежных средств не отражаются следующие операции. Пункт 6 ПБУ 23/2011 относит к ним:

- платежи денежных средств, связанные с инвестированием их в денежные эквиваленты (например, перечисление денежных средств с расчетного счета на депозитный счет);
- поступления денежных средств от погашения денежных эквивалентов (за исключением начисленных процентов) (например, поступление денежных средств с депозитного счета на расчетный);
- валютно-обменные операции (за исключением потерь или выгод от операции) (т.е. по операциям купли-продажи валюты в отчете следует отражать только сальдо от этих операций (в составе денежных потоков от текущих операций));

- обмен одних денежных эквивалентов на другие денежные эквиваленты (за исключением потерь или выгод от операции);
- иные аналогичные платежи организации и поступления в организацию, изменяющие состав денежных средств или денежных эквивалентов, но не изменяющие их общую сумму, в том числе получение наличных со счета в банке, перечисление денежных средств с одного счета организации на другой счет этой же организации.

В ПБУ 23/2011 приведена подробная классификация денежных потоков от различных видов деятельности (табл. 5.2).

Таблица 5.2. Классификация денежных потоков

<i>Денежные потоки</i>	<i>Текущие денежные потоки (связаны с формированием прибыли (убытка) от продаж)</i>	<i>Инвестиционные денежные потоки (связаны с приобретением, созданием или выбытием внеоборотных активов)</i>	<i>Финансовые денежные потоки (связаны с привлечением финансирования на долговой или доле-вой основе, приводя-щего к изменению величины и структу-ры капитала и заем-ных средств)</i>
Поступ-ления	Выручка от реал-изации товаров (работ, услуг). Поступления арендных плате-жей, роялти, ко-миссионных и иных аналогич-ных платежей. Поступление процентов по дебиторской задолженности покупателей (за-казчиков). Поступления от перепродажи финансовых вло-жений (когда такая перепрода-жа осуществляется в течение трех месяцев)	Поступления от продажи внеоборотных активов. Поступления от продажи акций (долей участия) в других организациях, долговых ценных бумаг (прав требования), за исключением финансо-вых вложений, приобре-тенных с целью пере-продажи в течение трех месяцев. Возврат займов, предос-тавленных другим лицам. Дивиденды и иные по-ступления от участия в других организациях; Поступления процентов по долговым финансовым вложениям, за исключе-нием приобретенных с целью перепродажи в течение трех месяцев	Денежные вклады собственников (учас-тников), постуже-ния от выпуска ак-ций, увеличения долей участия. Поступления от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг. Получение кредитов и займов от других лиц

<i>Денежные потоки</i>	<i>Текущие денежные потоки (связаны с формированием прибыли (убытка) от продаж)</i>	<i>Инвестиционные денежные потоки (связаны с приобретением, созданием или выбытием внеоборотных активов)</i>	<i>Финансовые денежные потоки (связаны с привлечением финансирования на долговой или доле-вой основе, приводя-щего к изменению величины и структу-ры капитала и заем-ных средств)</i>
Платежи	Платежи постав-щикам, подрядчи-кам. Оплата труда. Уплата налога на прибыль). Уплата процен-тов по долговым обязательствам	Платежи в связи с при-обретением акций (долей участия) в других орга-низациях, долговых цен-ных бумаг (прав требо-вания), за исключением финансовых вложений, приобретаемых с целью перепродажи в течение трех месяцев. Предоставление займов другим лицам. Платежи поставщикам (подрядчикам) и работни-кам в связи с приобрете-нием, созданием, модер-низацией, реконструкцией и подготовкой к исполь-зованию внеоборотных активов, в том числе за-траты на НИОКР. Уплата процентов по долговым обязате-льствам, включаемых в стоимость инвестицион-ных активов	Платежи собствен-никам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников. Уплата дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников). Платежи в связи с погашением (выку-пом) векселей и других долговых ценных бумаг. Возврат кредитов и займов, полученных от других лиц

Если какой-либо денежный поток невозможно однозначно клас-сифицировать, то он относится к текущему.

Могут возникнуть ситуации, когда один и тот же платеж подраз-деляется на два денежных потока. Например, периодический платеж по банковскому кредиту состоит из тела кредита и процентов. Тело кредита — это финансовый денежный поток, а проценты — это уже

текущий поток. Соответственно, при заполнении отчета о движении денежных средств этот платеж нужно делить на составляющие и отражать каждую часть отдельно в своем разделе (финансовом или текущем).

При наличии у организации дочерних (зависимых, основных) обществ (товариществ) в отчете о движении денежных средств необходимо отдельно выделять денежные потоки между организацией и указанными обществами (товариществами).

В ряде случаев денежные потоки следует отражать в отчете свернуто.

В соответствии с п. 16 ПБУ 23/2011 денежные потоки отражаются в отчете о движении денежных средств свернуто в случаях, когда они характеризуют не столько деятельность организации, сколько деятельность ее контрагентов, и (или) когда поступления от одних лиц обуславливают соответствующие выплаты другим лицам.

Примерами таких денежных потоков являются:

- денежные потоки комиссионера или агента в связи с осуществлением ими комиссионных или агентских услуг (за исключением платы за сами услуги);
- косвенные налоги в составе поступлений от покупателей и заказчиков, платежей поставщикам и подрядчикам и платежей в бюджетную систему Российской Федерации или возмещение из нее;
- поступления от контрагента в счет возмещения коммунальных платежей и осуществление этих платежей в арендных и иных аналогичных отношениях;
- оплата транспортировки грузов с получением эквивалентной компенсации от контрагента.

Требование о свернутом отражении косвенных налогов распространяется на акцизы и НДС.

Требование о свернутом отражении сумм НДС означает, что для целей заполнения отчета бухгалтеру необходимо выделить следующие суммы НДС:

- суммы НДС, полученные от покупателей и заказчиков (НДС, полученный от покупателей). Поступления от покупателей и заказчиков отражаются по строке «Поступления от продажи продукции товаров, работ и услуг» (код строки 4111) без учета НДС;
- суммы НДС, перечисленные поставщикам и подрядчикам (НДС, уплаченный поставщикам). Платежи поставщикам и подрядчикам отражаются по строке «Платежи поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги» (код строки 4121) без учета НДС.

Выделять нужно только те суммы НДС, которые в установленном главой 21 НК РФ порядке предъявляются к вычету. Если

уплаченные поставщикам суммы НДС к вычету не принимаются (например, по причине осуществления льготированных (не облагаемых НДС) операций), то их выделять из перечисленных поставщикам сумм не нужно (эти суммы НДС отражаются в составе платежей поставщикам и подрядчикам по строке 4121);

- суммы НДС, уплаченные в бюджет;
- суммы НДС, возмещенные из бюджета.

Дальше следует высчитать итоговый поток в части НДС по следующей формуле:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{НДС,} & & \text{НДС,} & & \text{НДС,} & & \text{НДС,} \\ \text{полученный} & - & \text{уплаченный} & - & \text{уплаченный} & + & \text{возмещенный} \\ \text{от покупателей} & & \text{поставщикам} & & \text{в бюджет} & & \text{из бюджета.} \end{array}$$

Итоговая сумма НДС отражается в разделе «Денежные потоки от текущих операций» по строке «Прочие поступления» (положительный результат) или «Прочие платежи» (отрицательный результат) (письмо Минфина России от 27.01.2012 № 07-02-18/01).

Пример 1

По данным за 2015 г.:

- поступили платежи от покупателей — 118 млн руб., в том числе НДС — 18 млн руб.;
- перечислено поставщикам — 70,8 млн руб., в том числе НДС — 10,8 млн руб. (10 млн руб. заявлены к вычету, 0,8 млн руб. включены в расходы);
- сумма НДС, уплаченная в бюджет, — 7 млн руб.

Итоговая (свернутая) сумма НДС за 2015 г. составит 1 млн руб. (18 млн руб. — 10 млн руб. — 7 млн руб.). Она включается в текущий поток по строке «Прочие поступления».

При заполнении отчета о движении денежных средств в разделе «Денежные потоки от текущих операций» будут отражены следующие данные:

- по строке «Поступления от продажи продукции...» (4111) — 100 млн руб.;
- по строке «Прочие поступления» (4119) — 1 млн руб.;
- по строке «Платежи поставщикам...» (4121) — 60,8 млн руб.

Пример 2

Организация получает доходы от сдачи в аренду нежилых помещений в принадлежащем ей здании. По условиям договоров аренды, заключаемых с арендаторами, арендная плата состоит из двух частей —

постоянной и переменной. Переменная часть арендной платы приравнена к стоимости коммунальных услуг, потребляемых арендаторами.

В течение 2015 г. организация получила от арендаторов платежи за аренду в сумме 10 млн руб. (без учета НДС), в том числе переменная составляющая арендной платы — 3 млн руб.

При этом в течение 2015 г. организация перечислила организациям, предоставляющим коммунальные услуги, сумму в размере 5 млн руб. (без учета НДС), в том числе за помещения, сданные в аренду, — 3,5 млн руб.

В данной ситуации необходимо свернуть потоки в части оплаты коммунальных услуг по помещениям, сданным в аренду:

$3\,000\,000$ (переменная арендная плата) – $3\,500\,000$ (оплата коммунальных услуг по переданным в аренду помещениям) = – $500\,000$ руб.

При заполнении отчета о движении денежных средств в разделе «Денежные потоки от текущих операций» будут отражены следующие данные:

- по строке «поступления арендных платежей...» (4112) — 7 млн руб.;
- по строке «платежи поставщикам...» (4121) — 1,5 млн руб.;
- по строке «прочие платежи» (4219) — 0,5 млн руб.

В соответствии с п. 17 ПБУ 23/2011 денежные потоки отражаются свернуто также в случаях, когда они отличаются быстрым оборотом, большими суммами и короткими сроками возврата.

Примерами таких денежных потоков являются:

- взаимобусловленные платежи и поступления по расчетам с использованием банковских карт;
- покупка и перепродажа финансовых вложений (как правило, в течение трех месяцев);
- осуществление краткосрочных (как правило, до трех месяцев) финансовых вложений за счет заемных средств.

Организациям, осуществляющим операции в иностранной валюте, необходимо обратить внимание на требования, установленные ПБУ 23/2011 в части отражения валютных денежных потоков.

Во-первых, все денежные потоки в иностранной валюте следует пересчитывать в рубли на дату фактического осуществления или получения платежа (п. 18 ПБУ 23/2011).

Если за короткий промежуток времени (не более месяца) фирма совершает множество однородных валютных операций, то можно не пересчитывать в рубли каждый поток по отдельности, а взять средний курс за выбранный период.