

1 ИЮНЬ JUNE
среда
wednesday

1 2 3 4 5
6 7 8 9 10 11 12
13 14 15 16 17 18 19
20 21 22 23 24 25 26
27 28 29 30

*Подписаться
на 1 полугодие 2012 года*



ПЭО

планово-экономический отдел

*С учетом НДС
стоимость подписки составляет:
на 1 месяц – 475 руб., на 3 месяца – 1425 руб.,
на 6 месяцев – 2850 руб., на год – 5700 руб.*

Позвоните в редакцию по телефону (495) 258-08-15
или напишите на e-mail podpiska@profiz.ru —

и мы оформим Вам подписку!

Вы можете также оформить подписку:

1 на сайте www.profiz.ru/subscribe/peo/online

2 в альтернативных агентствах Вашего города (подробнее:
www.profiz.ru/subscribe/peo/city)

3 в любом почтовом
отделении по каталогам:

«Роспечать» (индекс 36033)

«Пресса России» (индекс 26139)

«Почта России» (индекс 83505)



ПОДАРОК
КАЖДОМУ ПОДПИСЧИКУ

Пластиковая карточка

с индивидуальным кодом, который позволит получать
бесплатные консультации
у лучших специалистов России.



ОБСУЖДАЕМ ТЕМУ

Смирнов В. П.

- 3** Особенности финансового учета предприятия для целей диагностики

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кожевникова Е. А.

- 11** Содержание финансовых отчетов: баланс и отчет о прибылях и убытках

Кожевникова Е. А.

- 25** Отчет о движении денежных средств: диагностика тактических целей

Гарифулин А. Ф.

- 34** Формирование отчета о движении денежных средств косвенным методом

Анисимов А. С.

- 41** Система показателей ранжирования предприятий

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

Гарифулин А. Ф.

- 49** Прогнозирование финансового состояния предприятия на основании анализа отчетности

АНАЛИЗ

Фетисова О. А.

- 61** Что таит в себе горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности?

Вениаминов А. И.

- 69** Анализ налоговой отчетности организации

Вениаминов А. И.

- 79** Анализ статистической отчетности организации

Кузнецов И. Т.

- 85** Рейтинговая оценка организации по данным финансовой отчетности

ВОПРОС — ОТВЕТ

- 89** Экспресс-анализ отчетности

- 91** Анализ зависимости между финансовыми результатами и балансом

РУКОВОДСТВО К ДЕЙСТВИЮ

Моисеенко О. Г.

- 94** Практические выводы по результатам анализа финансовых коэффициентов

Кистерева Е. В.

- 101** Бизнес-планирование: формируем балансый отчет в Excel

РАБОТА НАД ОШИБКАМИ

Шестакова Е. В.

- 113** Ошибки в отчетности и ее достоверность



В. П. Смирнов,
эксперт

Особенности финансового учета предприятия для целей диагностики



Финансовая деятельность практически любой компании направлена на увеличение доходов, а в периоды глобальных кризисов к этому добавляется большая работа по выявлению и сокращению издержек. Функции топ-менеджмента компании не ограничиваются только поддержанием уровня рентабельности и платежеспособности. Чтобы иметь объективное представление о текущем состоянии предприятия, нужно проводить его финансовую диагностику. Причем делать это следует не эпизодически, а планомерно — в режиме финансового мониторинга.



При всей очевидной важности диагностики финансового состояния предприятия, которая представляет собой довольно трудоемкий процесс, не всегда у топ-менеджмента компании есть четкое видение того, как следует правильно интерпретировать ее результаты. В практике управления финансами компании широко применяются различные автоматизированные системы, что значительно упрощает расчет финансовых коэффициентов и других показателей. Чтобы понять смысл этих расчетов, необходимо провести достаточно кропотливый анализ.



ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Финансовый мониторинг проводится в целях так называемой оперативной диагностики. Ее основное предназначение — вовремя оповещать о нежелательных процессах, ослабляющих финансовое состояние компании.

Исходя из этого, финансовые коэффициенты, применяемые в ходе исследований состояния компании, должны быть высокоинформативными. А главное, их не должно быть слишком много, чтобы не затруднять работу финансового аналитика или экономиста, ответственного за ее выполнение.

Рассмотрим свойства финансовых коэффициентов (показателей), необходимых для построения правильной системы мониторинга в целях диагностики. Основное предназначение финансовых показателей (коэффициентов) — отслеживать текущее состояние и оперативную динамику развития компании. При этом цикличность и периодичность расчетов различных финансовых коэффициентов могут значительно отличаться: какие-то показатели (например, рентабельность активов) целесообразнее рассчитывать с периодичностью один раз в год, а коэффициент ликвидности следует исследовать каждый месяц. Состав финансовых показателей и их количество могут варьироваться в зависимости от особенностей ведения бизнеса и задач топ-менеджмента компании.

Кризисы периодически могут возникнуть у любой развивающейся компании, но своеобразным механизмом предвидения подобной ситуации может служить система финансового мониторинга.

Совокупность финансовых коэффициентов, собранных в целях мониторинга, можно охарактеризовать следующим образом (см. таблицу).



Основные показатели для финансовой диагностики компании

Показатель	Формула расчета	Комментарий
Изменения выручки	$(\text{Выручка за текущий период} - \text{Выручка за прошлый период}) / \text{Выручка за прошлый период}$	По сути, это индикатор финансового благополучия компании. Зачастую имеет сезонный характер, который устанавливается на основе статистики прошлых периодов работы предприятия. Нередко отражает сравнение фактических и плановых объемов продаж. Если тренд отрицательный, это свидетельствует о приближающейся скорой потере прибыли и ликвидности предприятия. Если выручка ниже плановых значений, это означает потенциальную невозможность покрыть операционные издержки, что вскоре может привести к потере платежеспособности предприятия
Относительный валовой доход	$\text{Валовый доход} / \text{Выручка от реализации}$	Характеризует наиболее динамичную характеристику бизнеса — себестоимость проданных товаров. Рассчитывается как для компании в целом, так и для каждого вида продукции. Последнее дает возможность произвести сравнительный анализ прибыльности в составе портфеля продукции предприятия. Уменьшение коэффициента обычно является следствием возрастающих издержек либо снижения производительности. Типичные причины: чрезмерные отходы и потери, рост цен на энергоносители, неправильная закупочная стратегия, длительный производственный цикл и т. п.
Средний период погашения дебиторской задолженности	$\text{Среднее значение дебиторской задолженности} \times 90 \text{ дней} / \text{Выручка за 3 месяца}$	Носит сезонный характер. Служит мерой качества дебиторской задолженности, показывая, насколько быстро она превращается в деньги. Чем меньше средний период погашения дебиторской задолженности, тем меньше проблем с ликвидностью. Средний период погашения дебиторской задолженности должен быть соизмерим со сроком предоставления кредита дебитору. Причины высокого значения коэффициента: ошибки в управлении дебиторской задолженностью, медленные продажи, приводящие к высокому кредитному риску, продажи сомнительным (неплатежеспособным) клиентам
Оборачиваемость товарно-материальных запасов	$\text{Себестоимость проданных товаров за последние 12 месяцев} / \text{Среднее значение запасов}$	Рассчитываются показатели за 12 месяцев. Если продукция предприятия имеет высокую сезонность, то использование такого мониторинга позволяет установить некоторое постоянное нормативное значение коэффициента
Текущая ликвидность	$(\text{Денежные средства} + \text{Рыночные ценные бумаги} + \text{Счета к получению}) / \text{Текущие обязательства}$	Ухудшение ликвидности компании может диагностировать угрозу банкротства. Традиционные средства по улучшению ликвидности: увеличение денежных средств за счет продажи излишних запасов, оборудования и активов; пересмотр сроков и условий кредитов и займов, уменьшение кредиторской задолженности за счет пересмотра и изменения политики закупок и действующих контрактов на закупки

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ



Топ-менеджмент предприятия, ответственный за принятие важных для компании финансовых решений, вынужден лавировать между эффективным управлением дебиторской задолженностью и товарно-материальными запасами и ликвидностью. При улучшении оборачиваемости активов финансовые менеджеры сталкиваются с закономерным ухудшением ликвидности. Стратегия управления в данном случае формируется исходя из актуальных задач, стоящих в данный момент перед компанией. Не последнюю роль играет здесь и стиль руководства. Именно он является решающим фактором в выработке системы финансовых показателей для мониторинга.



Если придерживаться консервативного стиля ведения бизнеса, то основные усилия будут направлены на минимизацию финансовых рисков и увеличение ликвидности. В то же время агрессивный стиль руководства предполагает высокую степень риска, связанную с увеличением оборачиваемости при фактическом снижении ликвидности. Если оборачиваемость будет достаточно большой, то собственных средств, скорее всего, хватит на новые проекты компании без привлечения стороннего финансирования и займов.

Как упоминалось ранее, в целях финансовой диагностики предприятия разумнее использовать только наиболее информативные показатели, которые позволяют прийти к взвешенному решению, оптимальному для данной ситуации. Обычно в компаниях используется максимум возможных финансовых коэффициентов, которые затрудняют анализ текущего момента. В результате возникает ситуация, когда согласно известной поговорке «за деревьями леса не видно». Совокупность средств для управления процессом финансовой диагностики в компании можно условно представить в виде рис. 1.

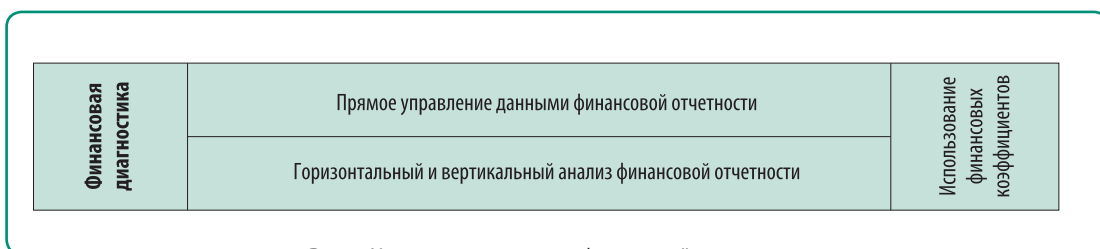


Рис. 1. Управление процессом финансовой диагностики

Владельцу компании нужна полная информация, представленная в виде обобщенной системы данных. При этом важно помнить, что прояснить некоторые моменты можно только при анализе первичных финансовых отчетов, в частности, сопоставлении и анализе суммы основных и оборотных средств, величины задолженности и собственного капитала компании. После этого можно приступить к изучению информации, содержащейся в отчете о прибыли (детально исследуются данные по величине операционной и чистой прибыли). В то же время из отчета о движении денежных средств берутся данные об операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Для того чтобы упорядочить финансовую информацию, пользуются вертикальным и горизонтальным анализом (в горизонтальном анализе сопоставляются основные статьи баланса, в вертикальном все данные финансовых отчетов представляются в процентах). Для сопоставления данных обычно пользуются двумя способами, представленными в виде рис. 2.

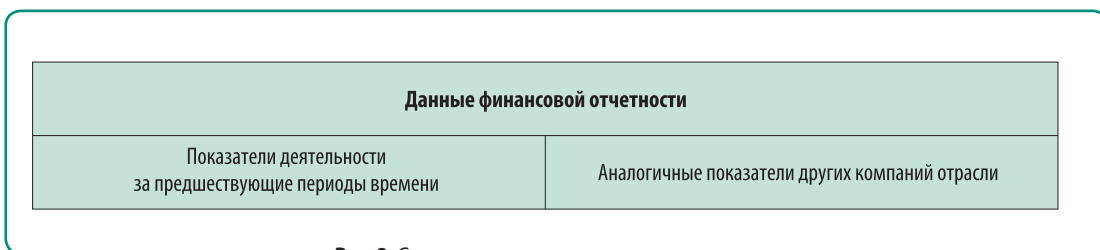



Рис. 2. Сопоставление данных в процессе анализа



По результатам проведенного финансового мониторинга можно сделать выводы, касающиеся фактических изменений состояния компании по сравнению с предшествующими периодами, и о позиции компании на рынке относительно непосредственных конкурентов.

И. А. Седов,
финансовый аналитик  комментарий
специалиста

Экспресс-диагностика представляет собой популярный инструмент финансового директора, поскольку позволяет оптимизировать управление внутренними финансовыми ресурсами, уменьшить зависимость от внешних источников финансирования, выявить ключевые сложности и внести обоснованные предложения по исправлению ситуации. Она включает в себя анализ форм финансовой отчетности; анализ движения денежных средств; анализ ликвидности и финансовой устойчивости; анализ эффективности управления оборотными средствами компании.

Анализ форм финансовой отчетности строится на изучении баланса и отчета о прибылях и убытках. Отчет о прибылях и убытках (P&L) мы анализируем по следующим элементам: себестоимость продукции, операционная прибыль, уплаченные проценты и налоги, чистая прибыль. Следует рассчитать доли каждой из этих статей поквартально. Так, если имеется тенденция роста себестоимости на 2–3 % в квартал, то следующий шаг — анализ затрат. С помощью экспресс-диагностики выявляются два вида затрат: самые быстрорастущие статьи и статьи затрат с наибольшим удельным весом. Затем необходимо решить, можно ли сократить эти статьи расходов без уменьшения объемов производства. На нашем предприятии быстрорастущими оказались издержки на фонд оплаты труда и энергоресурсы. Рост данных статей в процентном соотношении составил 23 и 25 % соответственно за последние шесть месяцев. Нам видно, на чем следует сконцентрировать анализ. Материальные затраты выросли всего на 2 %. Значит, следует рассмотреть закупку энергосберегающих технологий. Если рынок диктует дальнейшее повышение заработной платы, то нам необходимо пересмотреть уровень загруженности сотрудников, распределение обязанностей, разработать меры для повышения продуктивности труда.

Далее проводится анализ активов и пассивов баланса. В динамике определяются следующие статьи: денежные средства, дебиторская задолженность, запасы, необоротные активы. Особое внимание уделяется дебиторской задолженности наших покупателей и остаткам готовой продукции на складе. Готовая продукция на складе оценивается по видам, которых на нашем предприятии более 50. Если несколько кварталов подряд один и тот же вид залеживается на складе, то это уже предмет для обсуждения с маркетологами. Рассчитывается реальная рентабельность каждого вида продукции с учетом периода, необходимого для его реализации, и данные передаются в отдел маркетинга.

Анализ пассивов даст ответ на вопрос, насколько компания зависима от внешнего финансирования. Такой анализ проводится путем регулярного измерения соотношения собственного и заемного капиталов. В строительной отрасли считается оптимальным соотношение 1:2. При быстром росте производства допускается нарушение этого соотношения, но в пределах 20–25 % в пользу заемных средств.

Анализ движения денежных средств проводится по каждому виду деятельности. Прежде всего нас интересует денежный поток от основной деятельности для покрытия всех расходов по производству и реализации продукции. Если разница между прибылью и реальными денежными средствами возрастает, то это повод внимательнее изучить состояние дебиторской задолженности.

Все источники финансирования распределяются по статьям, что позволяет оценить достаточность средств для основной и инвестиционной деятельности. Мы анализируем в динамике банковские кредиты, ранжируем их в порядке срочности погашения.

В целях финансовой диагностики для нас важен **анализ ликвидности и финансовой устойчивости**. Рассчитываем один показатель общей ликвидности (текущие активы / текущие обязательства). Во II квартале 2011 г. соотношение было 1:2, которое мы считаем допустимым. Однако, по нашему мнению, таких расчетов для экспресс-диагностики недостаточно. Регулярно следует измерять быструю ликвидность ((наличность + краткосрочные финансовые вложения) / текущие обязательства). Если в I квартале показатель быстрой ликвидности равнялся 0,03, то во II квартале он составил уже 0,02. Его резкое ухудшение может потребовать более полного анализа, так как над предприятием нависает угроза кризиса ликвидности. Тогда следует выделить, какие статьи активов ухудшили платежеспособность.

При **анализе эффективности управления оборотными средствами компании** следует обратить внимание на дисциплинированность покупателей и уровень просроченной дебиторской задолженности. Мы рассчитываем оборачиваемость дебиторской задолженности (объем реализации / средняя дебиторская задолженность) и период ее оборота (360 / оборачиваемость дебиторской задолженности).

Период оборота существенно возрос, поэтому необходимо срочно принимать меры. Мы подкорректировали условия продаж, невзирая на сопротивление менеджеров по продажам. Прежде всего уменьшили период отсрочки платежа. Однако в качестве аргумента использовали политику сбыта наших главных конкурентов, предлагающих отсрочку платежа почти в два раза короче, чем мы, а объемы продаж у них не намного меньше нашего сбыта.

Далее рассчитываем оборачиваемость кредиторской задолженности (себестоимость проданных товаров / средняя кредиторская задолженность) и запасов (себестоимость проданных товаров / запасы). Теперь можно рассчитать длительность финансового цикла. Она определяется как сумма оборота дебиторской задолженности и запасов за вычетом периода оборота кредиторской задолженности. Если цикл возрастает, нам необходимо больше оборотных средств (это нужно учесть в работе с банками).

Важно учитывать не только изменения значений показателей, но и их взаимное влияние. Например, в нашем случае причиной уменьшения рентабельности продаж стал рост себестоимости. Мы разделили затраты на постоянные и переменные, рассчитали точку безубыточности, благодаря чему смогли рассчитать рентабельность в разрезе отдельных видов продукции на основе вклада каждого вида на покрытие, дать задание маркетинговому отделу изучить возможность изменения номенклатуры выпускаемой продукции. У нас были периоды падения объемов продаж, которые также влияют на их рентабельность. Пришлось сосредоточиться на ассортиментной политике и вопросах ценообразования. Сами по себе показатели ни о чем не говорят, но они могут быть полезными для сравнения следующих данных: динамики показателей (то есть изменения их во времени); фактических данных с заложенными в бюджете; эффективности бизнес-единиц. Таким образом, использование описанных выше приемов экспресс-диагностики позволяет оценить: финансовое положение компании; имущественное состояние предприятия; уровень рисков на данном этапе; уровень финансирования для обеспечения запланированных объемов производства; эффективность использования привлеченного капитала.

В ряде случаев бывает необходимость упорядочить финансовые показатели по признаку операционной деятельности в качестве главного направления развития компании с учетом тенденций рынка. При этом основным показателем результативности



финансовой деятельности компании можно считать показатель прибыльности собственного капитала (ROE), исходя из интересов владельца бизнеса (рис. 3).

Рыночные показатели		
Показатели операционной деятельности	Показатели эффективности использования активов	
Показатели структуры капитала	Показатели прибыльности активов и собственного капитала	Показатели ликвидности

Рис. 3. Структура финансовых показателей предприятия

После того как проанализированы все необходимые финансовые показатели, проведены и сопоставлены горизонтальный и вертикальный анализы финансовой отчетности, возникает необходимость сделать выводы, от которых зависят последующие стратегические решения и тактические ходы. Облегчить стоящую перед финансовым аналитиком задачу призван SWOT-анализ.

О. Мосеев,

финансовый директор ГК «АвтоСпецЦентр»
(официальный дилер Audi, Infiniti, Nissan, Skoda)



комментарий
специалиста

Диагностика широко применяется в ГК «АвтоСпецЦентр». Причем финансовый анализ используют не только финансовые менеджеры, но и руководители бизнес-подразделений. Конечно, российские стандарты бухгалтерского учета отличаются от международных, но это в данном случае не является проблемой: для диагностики мы используем данные управленческого учета, которые в нашей компании приближены к стандартам МСФО.

Чем длиннее финансовый цикл, тем больше потребность в оборотных средствах. Почему необходимо прибегать к данным не бухгалтерского, а управленческого учета, нам поможет разобраться следующая ситуация. По российским стандартам, бывшие в употреблении автомобили, полученные по товарному кредиту и не переданные на баланс предприятия, отражаются за балансом. Однако, учитывая специфику взаимоотношений дилера с дистрибьютором, отказаться от этих автомобилей невозможно. Таким образом, задолженность по машинам, бывшим в употреблении, фактически возникает в период их поставки на склад дилера. При расчете коэффициента финансовой устойчивости мы берем во внимание кредиторскую задолженность по автомобилям в товарном кредите. Диагностика для нашей компании является составляющей системы риск-менеджмента. Учитывая специфику бизнеса (реализация дорогостоящего товара), нам необходимо в онлайн-режиме отслеживать состояние товарных запасов, дебиторскую и кредиторскую задолженность, что и позволяет сделать финансовый анализ. На основе данных диагностики мы можем внести коррективы и при необходимости выровнять ситуацию. Например, предоставить дополнительные скидки или отсрочку платежа корпоративным клиентам.

Цель диагностики себестоимости продукции — выявить два вида затрат: самые быстрорастущие статьи и статьи затрат с наибольшим удельным весом. После проведения тренингов с руководителями бизнес-подразделений (дилерских центров ГК) последние стали активно

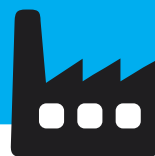
использовать диагностику для принятия управленческих решений. Конечно, для них нет необходимости проводить финансовый анализ в том объеме, в каком это делают финансовые менеджеры и аналитики для получения целостной картины финансового состояния компании. Тем не менее основы финансового анализа сегодня знакомы руководителям всех компаний группы. Любой финансовый анализ проводится в ГК «АвтоСпецЦентр» на основе трех форм отчетности — P&L, баланса и cash flow.

Анализ P&L в сравнении с предыдущим периодом (а еще лучше, когда есть возможность сравнения с конкурентами) позволяет выявить возможные точки для повышения эффективности бизнеса компании. Нам, к примеру, удалось договориться с одной из крупных дилерских сетей об обмене отчетностью, и это оказалось полезным для обеих сторон. Наша компания смогла выявить те статьи затрат, резкое сокращение которых позволило увеличить эффективность. И это при том, что ранее, анализируя затраты на основе данных предыдущего периода, мы были убеждены, что сокращение издержек невозможно.

Анализируя отчет о движении денежных средств и баланс, нужно соотносить данные с инвестиционной политикой компании в сравниваемые периоды. Для эффективного проведения диагностики финансовой деятельности в нашей компании разработан ряд основополагающих документов (регламент кредитной политики, инвестиционной политики, по управлению дебиторской задолженностью), утверждены базисные нормативы по финансовой независимости компании и срочной ликвидности. Финансовые менеджеры, проводя диагностику бизнес-подразделения, сравнивают показатели не только с предыдущим периодом, но и с установленными ограничителями. В случае если при анализе движения денежных средств выявляется разница между прибылью и реальными денежными средствами, в статье предлагается изучить состояние дебиторской задолженности. Я уверен, что это еще и повод для пристального изучения складского запаса и состояния кредиторской задолженности. Не исключено, что произошло затоваривание или ухудшились условия поставки товара для вашей компании.

Еще один **практический совет по проведению диагностики**. В условиях недостатка временных и человеческих ресурсов необходимо пользоваться правилом Парето. Нужно выделить основные статьи доходов, затрат и издержек, уделив особое внимание именно им. Остальные статьи затрат достаточно анализировать в период подготовки бюджета компании на год. В противном случае может возникнуть ситуация, когда весь финансовый отдел станет разбираться, почему затраты на канцелярские расходы отдела продаж выросли на 300 %. Подобное будет продолжаться до тех пор, пока кто-нибудь не обратит внимание, что в сумме это дало увеличение затрат на \$1 тыс. при бюджете подразделения \$180 млн.

Резюмируя сказанное выше, отметим, что содержание диагностики составляют анализ результатов деятельности компании и анализ ее основных бизнес-процессов. Анализ основных финансовых коэффициентов должен проходить совместно с нефинансовыми показателями. Используемые показатели должны быть информационно насыщенными (от их значений напрямую зависят принимаемые управленческие решения), иметь практическое прикладное значение. Финансовые показатели должны быть сопоставимы с другими данными компании, имеющими непосредственную связь с объектом диагностики. Мониторинг финансовой деятельности компании обычно проводится регулярно и в соответствии с указанными временными интервалами. Именно финансовая диагностика призвана оценить состояние компании. На ее основании топ-менеджмент организации разрабатывает дальнейшую модель развития бизнеса в системе отрасли. 📊



Е. А. Кожевникова,
ведущий экономист ЗАО «Оренбургтранснефть»

Содержание финансовых отчетов: баланс и отчет о прибылях и убытках

Принятие серьезных управленческих решений менеджментом предприятия обусловлено качественным финансовым анализом и обоснованной диагностикой хозяйственной деятельности предприятия. Кроме того, результаты данного анализа необходимы не только для внутреннего пользования и владельцам предприятия, но и контрагентам, кредиторам, инвесторам, страховым компаниям, налоговой службе и другим государственным органам. Финансовая диагностика позволяет выявить признаки ухудшения финансового состояния или такие отклонения, которые затормозят достижение поставленных целей.

Диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия базируется на финансовом анализе.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ



Главная цель анализа заключается в выявлении тенденций развития финансовых процессов, а не только в оценке текущего состояния предприятия.

После постановки диагноза наступает черед разработки рекомендаций по улучшению финансового состояния и принятия мер финансового оздоровления. К таким мерам можно отнести изменение ценовой, дивидендной политики, структуры баланса, политики управления затратами. Завершающим этапом будет составление прогноза,

показывающего изменение ситуации в перспективе при внедрении выбранных мер (оптимистический прогноз) либо при сохранении негативных тенденций (пессимистический прогноз).

Конечно, финансовый анализ не дает абсолютно точных данных, приводящих к истинным выводам. Его возможности ограничены неопределенностью будущего. Поэтому диагностика предприятия на основе анализа финансовой отчетности подходит в большей степени для качественной оценки возможностей предприятия, постановки вопросов и поиска ответов на них. Более того, несмотря на детальную регламентацию законодательством методов бухгалтерского учета и предоставления финансовой информации, нацеленной на облегчение сопоставления данных отчетов, возможны варианты учетных методов в зависимости от принятой предприятием учетной политики.



ЭТО ВАЖНО

Качество диагностики во многом зависит как от опыта и компетентности аналитиков, так и от достоверности и полноты отчетности. И хотя зачастую результаты финансового анализа достаточно субъективны, они позволяют сфокусировать внимание на проблемных участках деятельности и выявить резервы укрепления финансового состояния предприятия.

Самостоятельную диагностику финансово-хозяйственной деятельности предприятия проводит экономическая, финансовая или аналитическая служба (в зависимости от организационной структуры) на основе стандартных данных бухгалтерской отчетности. При этом в первую очередь используются Бухгалтерский баланс (форма № 1) и Отчет о прибылях и убытках (форма № 2). Более того, для внешних пользователей зачастую доступны только формы бухгалтерской отчетности, которые используются для анализа финансового состояния интересующего предприятия (например, при принятии решения о предоставлении товарного кредита или вложении инвестиций).



ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Анализ баланса состоит в оценке активов предприятия, его обязательств (долгов) и разности между ними, представляющей собственный капитал. Задача анализа отчета о прибылях и убытках заключается в исследовании чистой прибыли, оценке имущества и других активов, созданных предприятием в определенный период.

Анализ, для которого в качестве источника информации достаточно Бухгалтерского баланса и Отчета о прибылях и убытках, называется экспресс-анализом.

Экспресс-анализ позволяет довольно быстро обнаружить болевые места, однако чтобы разобраться в причинах их возникновения, необходимо провести анализ с использованием более широкого круга источников информации. То есть экспресс-анализ подготавливает почву для более детального исследования, на основе которого аналитики могут видеть, на какой объект нужно обратить пристальное внимание, и провести тщательное изучение ситуации. Но самое главное в анализе отчетности — правильное понимание и истолкование полученных результатов. Полученные результаты анализа в виде сухих цифр руководителю, скорее всего, ничего не объяснят. Важно показать их взаимозависимость и сделать обоснованные выводы и предложения.



Анализ бухгалтерского баланса

Начинается анализ с подготовки бухгалтерских форм к чтению. Нельзя недооценивать значение простой счетной проверки валюты баланса и промежуточных итогов, ведь ошибки в заполнении баланса провоцируют принятие неверных аналитических решений. Чтобы бухгалтерские формы были более наглядны и понятны, информация из них переносится в аналитические таблицы, принятые для анализа на конкретном предприятии. Данный процесс, называемый развертыванием отчетности, позволяет исследовать данные отчетности даже за несколько лет, сопоставить их и отследить тенденции.

При составлении сравнительного аналитического баланса по возможности статьи формы № 1 укрупняются. Помимо абсолютных значений в него вносятся рассчитанные относительные величины структуры баланса, а также отражается динамика. При группировке статей баланса для заполнения аналитической формы можно использовать схему расчета, представленную в табл. 1.

На основе этих рекомендаций для примера подготовлен агрегированный аналитический баланс ООО «Система» (табл. 2).

При рассмотрении формы № 1 нужно обратить внимание на изменение размера валюты баланса. Тревожным сигналом, требующим дополнительного исследования, будет ее уменьшение или неизменность. Увеличение валюты баланса может диагностироваться по-разному, в этом случае важно выяснить причины, вызвавшие рост.

Таблица 1. Схема расчета укрупненных статей баланса

Показатель	Код строки баланса
Актив	
1. Всего оборотных средств (текущих активов), $A_{об}$	1200 – 1231
В том числе:	1240 + 1250
денежные средства и финансовые вложения, Д	
дебиторская задолженность и прочие оборотные средства, ДЗ	1232 + 1260
запасы и затраты, З	1210 + 1220
2. Внеоборотные активы, $A_{вн}$	1100 + 1231
Итого активов (имущества), А	1600
Пассив	
1. Всего краткосрочных обязательств, O_k	1500 – 1530
В том числе:	1520 + 1540 + 1550
кредиторская задолженность и прочие обязательства, КЗ	
краткосрочные займы, $З_k$	1510
2. Долгосрочные обязательства, O_d	1400
3. Собственный капитал, СК	1300 + 1530
Итого пассивов (капитала), П	1700

Таблица 2. Агрегированный аналитический баланс ООО «Система»

Показатель	На начало года		На конец года		Абсолютный прирост	Темп роста, %
	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %		
Актив						
1. Всего оборотных средств (текущих активов), $A_{об}$	27 652	53,0	35 543	58,4	+7891	128,5
В том числе:						
денежные средства и финансовые вложения, Д	2532	4,9	3686	6,1	+1154	145,6
дебиторская задолженность и прочие оборотные средства, ДЗ	4906	9,4	5467	9,0	+561	111,4
запасы и затраты, З	20 214	38,7	26 390	43,3	+6176	130,6
2. Внеоборотные активы, $A_{вн}$	24 491	47,0	25 349	41,6	+858	103,5
Итого активов (имущества), А	52 143	100	60 892	100	+8749	116,8

Окончание табл. 2

Показатель	На начало года		На конец года		Абсолютный прирост	Темп роста, %
	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %		
Пассив						
1. Всего краткосрочных обязательств, O_k	19 704	37,8	20 028	32,9	+324	101,6
В том числе: кредиторская задолженность и прочие обязательства, КЗ	19 704	37,8	18 028	29,6	-1676	91,5
краткосрочные займы, Z_k	0	—	2000	3,3	+2000	—
2. Долгосрочные обязательства, O_d	8658	16,6	12 088	19,9	+3430	139,6
3. Собственный капитал, СК	23 781	45,6	28 776	47,2	+4995	121,0
Итого пассивов (капитала), П	52 143	100	60 892	100	+8749	116,8
Справочно:						
Запасы	18 632	—	22 437	—	+3805	120,4
Резервный капитал	3000	—	5000	—	+2000	166,7
Нераспределенная прибыль	16 821	—	19 660	—	+2839	116,9

Анализ отчета о прибылях и убытках

В общей сложности методика анализа отчета о прибылях и убытках немногим отличается от анализа других бухгалтерских отчетов. Но **в проведении вертикального анализа структуры отчета есть некоторые особенности**, касающиеся выбора общего итога, по отношению к которому рассчитываются удельные веса различных величин. Один вариант предполагает принятие за 100 % выручки от реализации. Но наряду с этим некоторые статьи формы № 2 могут оцениваться к общей сумме как доходов, так и расходов. То есть отдельные виды доходов и прибылей рассчитываются в доле к общей сумме доходов, а отдельные виды расходов и убытков — к суммарной величине расходов.

Главная задача анализа данного отчета заключается в объяснении причин изменения чистой прибыли — конечного финансового результата. Как известно, изменение прибыли имеет обратную зависимость от изменения затрат, то есть с противоположным знаком. В то же время на прибыль от продаж влияют многие факторы (например, цена реализации, себестоимость продукции, объем продаж и др.). Не стоит сбрасывать со счетов и влияние на финансовый результат принятой на предприятии учетной политики, применяющей тот или иной вариант списания общехозяйственных расходов на себестоимость. Выбор руководства предприятия в данном случае может основываться либо на стремлении сэкономить на налоге на прибыль, либо на предпочтении улучшить инвестиционную привлекательность.

Учитывая указанные моменты, для проведения анализа показателей, структуры и динамики отчета о прибылях и убытках ООО «Система» за основу расчета удельных весов принята выручка от реализации (табл. 3).

Методика анализа

В аналитическом процессе используется несколько методов исследования отчетности. Первоначально проводится анализ изменения показателей во времени, или **горизонтальный анализ**. Абсолютные изменения выражаются в разности показателей



**Таблица 3. Показатели и структура отчета
о прибылях и убытках ООО «Система»**

Показатель	Код строки формы № 2	Прошлый год, тыс. руб.		Отчетный год, тыс. руб.		Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста, %
		тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %		
Доходы							
1. Выручка, В	2110	197 944	100	174 682	100	-23 262	88,2
2. Доходы от финансовой деятельности	2310 + + 2320	14 826	7,5	11 482	6,6	-3344	77,4
3. Доходы от неосновной деятельности	2340	7910	3,4	7624	4,4	-286	96,4
Итого доходов		220 680		193 788		-26 892	87,8
4. Отложенные налоговые активы	2450	90	0,05	52	0,03	-38	57,8
Расходы							
5. Себестоимость продаж, С	2120	142 130	71,8	144 028	82,4	+1898	101,3
6. Коммерческие расходы	2210	2042	1,0	1720	1,0	-322	84,2
7. Управленческие расходы	2220	31 560	15,9	12 692	7,3	-18 868	40,2
8. Полная себестоимость реализации (п. 5 + п. 6 + п. 7)		175 732	88,8	158 440	90,7	-17 292	90,2
9. Расходы по операциям финансово- го характера	2330	744	0,4	1214	0,7	+470	163,2
10. Расходы по неосновной деятельности	2350	11 652	5,9	11 302	6,5	-350	97,0
Итого расходов		188 128		170 956		-17 172	90,9
11. Отложенные налоговые обязатель- ства	2430	—	—	764	0,4	+764	—
12. Прочие расходы	2460	30	0,02	270	0,2	+240	900
Финансовый результат							
13. Прибыль (убыток) от продаж, П _{пр}	2200	22 212	11,2	16 242	9,3	-5970	73,1
14. Прибыль (убыток) до налогообло- жения, П _{ню}	2300	32 552	16,4	22 832	13,1	-9720	70,1
15. Налог на прибыль	2410	2852	1,4	2402	1,4	-450	84,2
16. Чистая прибыль (убыток), П _{чист}	2400	29 760	15,0	19 448	11,1	-10 312	65,3

отчетного периода и показателей базового периода. Относительные изменения показателей рассчитываются с помощью коэффициента роста (показатель отчетного периода, деленный на показатель базового периода), темпа роста (коэффициент роста, умноженный на 100 %) и темпа прироста (темп роста минус 100 %). Для анализа структуры, удельного веса отдельных показателей в общем итоге и изменения их во времени проводится вертикальный анализ. Во многих случаях требуется выявить, какие факторы повлияли на конечный результат, для чего проводится факторный анализ.

Горизонтальный и вертикальный анализ позволяют выявить основные тенденции финансовых процессов предприятия. Следующим этапом станет анализ с использованием финансовых коэффициентов, которые дают возможность оперативного изучения зависимостей между разными элементами финансовой отчетности и их динамики.

Удобство использования данного метода заключается в возможности обобщения разнообразных финансовых данных, что позволяет сравнивать результаты деятельности различных предприятий. У многих коэффициентов определены приемлемые значения, так называемые нормативы. Однако применять их нужно с оглядкой на отраслевые особенности и размеры предприятий, обусловленные годовым объемом

Наиболее важными в оценке деловой активности предприятия являются показатели оборачиваемости активов и капитала, или число оборотов за период, то есть скорость превращения различных ресурсов в денежную форму.

реализации и стоимостью активов, а также на общую ситуацию в экономике. Понятно, что расчет финансовых показателей — это только начало анализа, так как они способны помочь обозначить проблемы и вопросы, но не дают конкретных путей их решения.

Большая часть показателей представляется в виде относительных величин. Типы и количество показателей для

расчета выбирает аналитик по ситуации и в зависимости от целей и задач анализа. Наиболее часто применяются следующие **направления исследования деятельности предприятия:**

- оценка имущественного положения;
- оценка финансовой устойчивости предприятия;
- анализ ликвидности и платежеспособности предприятия;
- оценка деловой активности;
- анализ рентабельности.

Анализ имущественного положения предприятия

Анализ деятельности предприятия начинается с оценки изменения имущества предприятия (актива баланса) и отдельных его видов. Рост активов может быть обусловлен расширением деятельности предприятия или замедлением оборачиваемости и малоэффективным использованием ресурсов.

В данном случае поможет поставить диагноз сопоставление темпов роста оборота (объема продаж) с темпами роста объема активов. Превышение темпов роста объемов продаж над темпами роста активов предполагает, что предприятие регулирует активы рационально.

Анализ финансовой устойчивости предприятия

Для формирования общего представления о финансовой устойчивости предприятия применяют абсолютные показатели — наличие реального собственного капитала, или чистых активов ($A_{\text{ч}}$), а также наличие собственных оборотных средств ($A_{\text{об.собст}}$) и чистого оборотного капитала ($A_{\text{об.чист}}$):

$$A_{\text{об.собст}} = СК - A_{\text{вн}}$$

$$A_{\text{об.чист}} = СК + O_{\text{д}} - A_{\text{вн}}$$



или

$$A_{\text{об. чист}} = A_{\text{об.}} - O_{\text{к.}}$$

Порядок расчета чистых активов установлен Приказом Минфина России № 10н, ФКЦБ РФ № 03-6/пз от 29.01.2003 «Об утверждении Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».

В представленном аналитическом балансе (см. табл. 2) этот показатель соответствует следующему равенству:

$$A_{\text{ч}} = \text{СК.}$$

Основными относительными показателями финансовой устойчивости являются следующие коэффициенты:

- коэффициент автономии (финансовой независимости, концентрации собственного капитала) $k_{\text{авт}}$:

$$k_{\text{авт}} = \text{СК} / A;$$

- коэффициент концентрации заемного капитала $k_{\text{зк}}$:

$$k_{\text{зк}} = \text{ЗК} / A.$$

При этом $\text{ЗК} = O_{\text{к.}} + O_{\text{д.}}$

- коэффициент финансовой зависимости $k_{\text{зав}}$:

$$k_{\text{зав}} = A / \text{СК};$$

- коэффициент финансового левериджа (соотношения заемных и собственных средств) $k_{\text{зк/СК}}$:

$$k_{\text{зк/СК}} = \text{ЗК} / \text{СК};$$

- коэффициент мобильности собственного капитала $k_{\text{моб}}$:

$$k_{\text{моб}} = A_{\text{об. собст.}} / \text{СК};$$

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $k_{\text{обесп}}$:

$$k_{\text{обесп}} = A_{\text{об.собст}} / A_{\text{об}}$$

Коэффициент автономии показывает долю собственных средств в пассивах предприятия. Считается, что эта часть должна превышать долю заемных средств в пассивах, а приемлемая величина коэффициента для промышленных предприятий — 0,65. Слишком большая величина этого коэффициента может указывать на нерациональное привлечение кредитов, поэтому следует наблюдать изменения этого показателя во времени. Однако в практике известны компании, которые работают практически только за счет заемного капитала и являются преуспевающими.

Для диагностики деятельности предприятия важно проанализировать не только уровень рентабельности и его динамику, но и факторы, имеющие влияние на них.

Коэффициент концентрации заемного капитала схож с коэффициентом автономии и определяет долю заемных средств, инвестированных в деятельность предприятия.

Коэффициент финансовой зависимости является обратным коэффициенту автономии, его рост означает усиление зависимости предприятия от заемных источников

капитала. Критическим считается его значение, равное 2.

Коэффициент финансового левериджа (рычага) показывает, как влияет привлечение заемных средств на доходность предприятия — отрицательно или положительно. Его действие связано с возможным получением дополнительной прибыли после выплаты процентов при привлечении внешних займов. В то же время этот показатель помогает оценить кредитоспособность, риски потери платежеспособности, финансовой устойчивости. Нормативное значение финансового рычага — 0,54. При этом специалисты считают критическим приближение соотношения заемных и собственных средств к 1.

Коэффициент мобильности собственного капитала определяет долю собственных средств, которой можно свободно манипулировать при расширении видов продукции и увеличении закупок. То есть этот коэффициент показывает, какая доля собственного капитала является источником финансирования текущей деятельности. Оптимальное его значение — приближающееся к 0,5.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяет степень покрытия оборотных активов собственным капиталом. Повышение этой доли означает снижение зависимости текущей деятельности предприятия от кредиторов. Рекомендуемый нижний предел этого коэффициента — 0,1.

Модель Альтмана

Диагностировать финансовое состояние предприятия можно с помощью моделирования вероятности банкротства. В отечественной и зарубежной литературе присутствует многообразие таких моделей. Наиболее реальные значения для определения общей оценки тенденций развития российских производственных предприятий показала модель Э. Альтмана, или, как ее еще называют, Z-анализ. Для ее применения предельно необходимо рассчитать несколько коэффициентов:



- K_1 — отношение чистого оборотного капитала к активам;
 K_2 — отношение резервного капитала и нераспределенной (накопленной) прибыли (непокрытого убытка) к активам;
 K_3 — отношение прибыли (убытка) до уплаты налогов и процентов к активам;
 K_4 — отношение капитала и резервов (собственного капитала) к общим обязательствам;
 K_5 — отношение выручки от реализации к активам.
 Модель Z-анализа представляется в следующей зависимости:

$$Z = 0,717 \times K_1 + 0,847 \times K_2 + 3,107 \times K_3 + 0,42 \times K_4 + 0,995 \times K_5.$$

Затем полученный результат (так называемый мультипликатор) оценивается по определенным числовым критериям, от которых зависит отнесение предприятия к той или иной **степени риска банкротства**:

- $Z < 1,23$ — высокий риск банкротства;
- $1,23 < Z < 2,9$ — зона неопределенности;
- $Z > 2,9$ — малый риск банкротства.

Лучше всего следить за динамикой изменения этого индикатора, чем ориентироваться на его абсолютное значение. Нужно обратить внимание, на какой период времени составляется прогноз, так как чем больше срок, тем меньше уровень его достоверности. Наиболее правдивым такой прогноз будет, если он составлен на период до одного года.

Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Показатели платежеспособности используются для определения возможности предприятия выполнить свои обязательства за счет средств, которые легко реализуются. Предприятие платежеспособно, если его активы преобладают над долгосрочными и краткосрочными обязательствами. Предприятие считается ликвидным, когда его текущие активы превышают текущие обязательства. Такими индикаторами являются показатели ликвидности, отражающие способность предприятия выполнить краткосрочные обязательства, быстро реагировать на внезапные финансовые проблемы и увеличивать активы при росте объемов реализации продукции. Для оценки этого соотношения применяются: коэффициент текущей (или общей) ликвидности ($L_{\text{тек}}$), коэффициент срочной ликвидности ($L_{\text{срочн}}$) и коэффициент абсолютной ликвидности ($L_{\text{абс}}$):

$$L_{\text{тек}} = A_{\text{об}} / (O_{\text{к}} - \text{Резервы предстоящих расходов}).$$

$$L_{\text{срочн}} = (A_{\text{об}} - \text{Материальные запасы}) / (O_{\text{к}} - \text{Резервы предстоящих расходов}).$$

$$L_{\text{абс}} = Д / (O_{\text{к}} - \text{Резервы предстоящих расходов}).$$

Коэффициент текущей ликвидности показывает степень покрытия текущих обязательств оборотными (текущими) активами. Благоприятным для инвесторов или кредиторов будет значение данного коэффициента от 1,5 до 2,5. Нижний предел объясняется тем, что оборотных средств должно быть достаточно для погашения краткосрочных обязательств, чтобы предприятие не оказалось под угрозой банкротства. Превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более чем в два-три раза также нежелательно, так как указывает на нерациональность структуры капитала. Но все же после погашения всех краткосрочных обязательств должен остаться тот минимум оборотных средств, который достаточен для обеспечения бесперебойной деятельности предприятия. Поэтому для получения обоснованного коэффициента текущей ликвидности нужно исключить из расчета неликвидные активы: безнадежную дебиторскую задолженность, неликвидные финансовые вложения, не пользующиеся спросом запасы.

Коэффициент срочной ликвидности показывает способность предприятия выполнить свои обязательства посредством быстрой продажи ликвидных активов. Приемлемым считается его значение от 0,7 до 1, хотя отраслевые нормативы могут быть и ниже. Более высокое значение говорит о высоких возможностях привлечения внешнего финансирования и малом финансовом риске.

Коэффициент абсолютной (мгновенной) ликвидности рассчитывается исходя из отношения самых ликвидных активов к текущим обязательствам. Поэтому в числителе формулы расчета данного коэффициента стоят денежные средства и их эквиваленты, абсолютная ликвидность которых обозначена самим их названием (ведь за счет них обязательства могут быть погашены немедленно). Стандарты этого показателя установлены на уровне 0,20–0,25.

Анализ деловой активности

Наиболее важными в оценке деловой активности предприятия являются показатели оборачиваемости активов и капитала, или число оборотов за период, то есть скорость превращения различных ресурсов в денежную форму. Показатели оборачиваемости отражают эффективность использования ресурсов предприятия. Для анализа деловой активности могут быть использованы также специальные коэффициенты: устойчивости экономического роста, способности самофинансирования, инвестиционной активности.

Формулы для расчета коэффициентов оборачиваемости в общем виде можно представить как отношение выручки к средней за период величине того показателя, оборачиваемость которого анализируется. Чем выше коэффициент, тем выше оборачиваемость активов и, соответственно, эффективнее деятельность. Ускорение оборачиваемости дает возможность либо высвободить из оборота часть средств, либо увеличить объем производства, что способствует увеличению прибыли и укрепляет финансовое положение предприятия.

С коэффициентом оборачиваемости связан показатель продолжительности одного оборота в днях (средний период инкассации), который обозначает то время, в течение которого денежные средства были выведены из оборота и вложены в определенный актив.

Оборачиваемость в днях определяется как отношение дней исследуемого периода к коэффициенту оборачиваемости. Для активов снижение этого показателя является позитивным фактором.



На основе коэффициентов оборачиваемости рассчитываются показатели длительности операционного и финансового циклов.

Операционный цикл (Ц_o) характеризует среднее за период время, в течение которого оборотные активы находятся в товарно-материальных запасах и дебиторской задолженности:

$$\text{Ц}_o = \text{Об}_z + \text{И}_{\text{ср ДЗ}}$$

где Об_z — период оборота запасов;

$\text{И}_{\text{ср ДЗ}}$ — средний период инкассации дебиторской задолженности.

При этом:

$$\text{И}_{\text{ср}} = \text{Период (в днях)} / \text{Об}_{\text{ДЗ/КЗ}}$$

где $\text{Об}_{\text{ДЗ/КЗ}}$ — коэффициент оборачиваемости дебиторской/кредиторской задолженности.

Снижение продолжительности операционного цикла свидетельствует о повышении эффективности работы предприятия.

Финансовый цикл ($\text{Ц}_ф$) показывает время отвлечения денежных средств из оборота, то есть показывает время между сроком платежа по своим обязательствам и получением денег от должников. В целом это разница между операционным циклом и периодом оборачиваемости текущих обязательств:

$$\text{Ц}_ф = \text{Ц}_o - \text{И}_{\text{ср КЗ}}$$

где $\text{И}_{\text{ср КЗ}}$ — средний период инкассации кредиторской задолженности.

Анализ рентабельности

Еще одним направлением анализа Отчета о прибылях и убытка является исследование рентабельности — степени прибыльности или способности предприятия приносить доход на вложенные в производство средства и капитал. Наиболее существенное значение при этом имеют следующие показатели:

- показатель рентабельности продаж (оборота) $\text{P}_{\text{пр}}$:

$$\text{P}_{\text{пр}} = \text{П}_{\text{чист}} / \text{В};$$

- показатель собственного капитала $\text{P}_{\text{СК}}$:

$$\text{P}_{\text{СК}} = \text{П}_{\text{чист}} / \text{СК}_{\text{ср}};$$

- показатель рентабельности текущих активов $P_{ТА}$:

$$P_{ТА} = \Pi_{\text{чист}} / A_{\text{об. ср}};$$

- показатель рентабельности общих активов P_A :

$$P_A = \Pi_{\text{чист}} / A_{\text{ср}}.$$

Как видим, в основе расчета показателей рентабельности лежит отношение прибыли к затратам или значениям производства и реализации продукции. При расчете данных показателей в числителе иногда используют величину прибыли до налогообложения ($\Pi_{\text{НО}}$). Все среднегодовые показатели ($СК_{\text{ср}}$, $A_{\text{об. ср}}$, $A_{\text{ср}}$) рассчитываются исходя из сумм их значений на начало и конец исследуемого периода, деленного на 2.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли имеет предприятие с 1 рубля реализации продукции. Рассчитывается этот показатель как в целом по предприятию, так и по отдельным видам продукции.



ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Если затраты неизменны, то увеличение рентабельности продаж может говорить о росте цен, а если цены постоянны — о снижении затрат, и наоборот. Поэтому показатель доходности оборота нужно постоянно контролировать, ведь его уменьшение означает снижение спроса на продукцию и, следовательно, неэффективность ведения предпринимательской деятельности.

Коэффициент рентабельности собственного капитала показывает, насколько эффективно использовался капитал, вложенный собственниками предприятия. Он особенно важен для акционеров, так как может оказывать влияние на котировки акций на фондовой бирже.

Коэффициент рентабельности текущих активов характеризует эффективность использования средств, вложенных в оборотные средства предприятия, или сколько рублей чистой прибыли получено на 1 рубль текущих активов. В свою очередь, **коэффициент рентабельности общих активов** отражает эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение данного показателя свидетельствует о падающем спросе на продукцию предприятия и о перенакоплении активов. Анализируя взаимосвязи объединенных в показателе рентабельности активов элементов, можно выделить составляющие, оказывающие наиболее сильное отрицательное воздействие, и сосредоточить на них свое внимание.

Для диагностики деятельности предприятия важно проанализировать не только уровень рентабельности и его динамику, но и факторы, имеющие влияние на них. Применяв общеизвестную формулу факторного анализа фирмы *DuPont*, мы увидим, что между коэффициентами рентабельности активов и рентабельности продаж существует определенная взаимосвязь:



$$P_A = P_{пр} \times \text{Оборачиваемость активов.}$$

Таким же образом рентабельность продаж влияет на рентабельность собственного капитала, вместе с показателями оборачиваемости активов и финансовой зависимости:

$$P_{СК} = P_{пр} \times \text{Оборачиваемость активов} \times k_{зав.}$$

Имея на вооружении описанную теоретическую базу, мы можем рассчитать показатели деятельности ООО «Система» на основе аналитических данных баланса и отчета о прибылях и убытках. Полученные результаты внесем в табл. 4.

Таблица 4. Показатели деятельности ООО «Система»

Показатель	На начало года	На конец года	Изменения, (+, -)
Собственные оборотные средства $A_{об.собст}$ тыс. руб.	-680	3427	+4107
Чистый оборотный капитал $A_{об.чист}$ тыс. руб.	7948	15 515	+7567
Чистые активы $A_{ч}$ тыс. руб.	23 781	28 776	+4995
Коэффициент автономии $k_{авт}$	0,46	0,47	+0,01
Коэффициент концентрации заемного капитала $k_{зк}$	2,2	2,1	-0,1
Коэффициент финансовой зависимости $k_{зав}$	0,54	0,53	-0,01
Коэффициент финансового левериджа $k_{зк/СК}$	1,2	1,1	-0,1
Коэффициент мобильности собственного капитала $k_{моб}$	-0,03	0,1	+0,13
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $k_{обесп}$	-0,02	0,1	+0,12
Мультипликатор Z-анализа Z	6,5	4,9	-1,6
Текущая ликвидность $L_{тек}$	1,45	1,81	+0,36
Срочная ликвидность $L_{срочн}$	0,47	0,67	+0,2
Абсолютная ликвидность $L_{абс}$	0,13	0,19	+0,06
Оборачиваемость активов $Об_A$ оборотов	3,5	3,1	-0,4
Оборачиваемость запасов $Об_з$ оборотов	9,6	8,5	-1,1
Оборачиваемость дебиторской задолженности $Об_{дз}$ оборотов	38,2	33,7	-4,5
Оборачиваемость кредиторской задолженности $Об_{кз}$ оборотов	10,5	9,3	-1,2
Средний период инкассации дебиторской задолженности $I_{ср.дз}$ дней	10	11	+1
Средний период инкассации кредиторской задолженности $I_{ср.кз}$ дней	35	39	+4
Среднегодовая стоимость собственного капитала $СК_{ср}$	26 279		—
Среднегодовая стоимость оборотных активов $A_{об.ср}$	31 598		—
Среднегодовая стоимость активов $A_{ср}$	56 518		—
Среднегодовая дебиторская задолженность $ДЗ_{ср}$	5187		—
Среднегодовая кредиторская задолженность $КЗ_{ср}$	18 866		—
Среднегодовая стоимость запасов $З_{ср}$	20 535		—

Окончание табл. 4


Показатель	На начало года	На конец года	Изменения, (+, -)
Операционный цикл C_{op} , дней	48	54	+6
Финансовый цикл $C_{ф}$, дней	13	15	+2
Рентабельность продаж $P_{пр}$, %	20	11	-9
Рентабельность собственного капитала $P_{ск}$, %	113	74	-39
Рентабельность текущих активов $P_{та}$, %	94	62	-32
Рентабельность общих активов P_A , %	53	34	-19

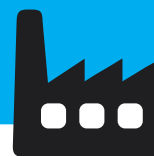
Как видно из вышеприведенных таблиц, общая стоимость имущества предприятия увеличилась за отчетный период на 16,8 %. В его составе мобильные (оборотные) средства увеличились на 28,5 %, в том числе возрос удельный вес денежных средств и ценных бумаг на 1,2 %. Однако оборачиваемость активов предприятия замедлилась, что определяет неблагоприятные условия для финансовой деятельности предприятия.

Дебиторская задолженность увеличилась на 11,4 % при одновременном снижении кредиторской задолженности на 8,5 %. При этом оборачиваемость дебиторской задолженности на порядок больше, чем оборачиваемость кредиторской задолженности. Учитывая сопутствующее снижение выручки и всех видов прибылей, а также соответствующее уменьшение рентабельности, можно сказать, что спрос на продукцию снижается, а финансовое состояние предприятия ухудшается. Сравнение уровня показателя финансового левериджа с приемлемым значением также говорит о привлечении внешнего финансирования и повышении вероятности снижения платежеспособности. Негативно сказывается повышение продолжительности операционного цикла и финансового цикла, так как увеличилось время отвлечения денежных средств из оборота. Взаимное влияние показателей характеризует существенное снижение рентабельности активов и собственного капитала, на что влияет, в значительной степени, снижение рентабельности продаж, а также снижение оборачиваемости активов. Все это свидетельствует о нерациональном управлении активами.

Однако наблюдается положительная тенденция в превышении темпов роста оборотных активов над внеоборотными активами и краткосрочными обязательствами, а также изменении в большую сторону валюты баланса, собственных оборотных средств, чистого оборотного капитала. Позитивные сдвиги прослеживаются также в изменении коэффициентов: автономии, концентрации заемного капитала, мобильности собственного капитала, обеспеченности собственными оборотными средствами. Кроме того, коэффициенты текущей, срочной и абсолютной ликвидности равны или приближаются к рекомендуемым значениям. Расчет мультипликатора Z-анализа показал малую вероятность банкротства анализируемого предприятия.

Как видим, такая экспресс-диагностика подсказала нам ключевые проблемы для детального исследования и прогнозирования ситуации на будущее. Ведь результаты анализа с помощью финансовых коэффициентов не могут быть единственным основанием для составления заключения о состоянии предприятия. Они лишь позволяют сделать отдельные выводы о сильных и слабых сторонах его экономической деятельности.

Итак, чтобы предприятию выжить в нестабильном мире предпринимательства и быть конкурентоспособным, нужно выстраивать эффективный бизнес. В этом поможет проведение своевременного анализа и качественного планирования деятельности. 



Е. А. Кожевникова,
ведущий экономист ЗАО «Оренбургтранснефть»

Отчет о движении денежных средств: диагностика тактических целей



Использование для анализа деятельности предприятия только баланса и отчета о прибылях и убытках недостаточно для определения изменений финансового положения.

Для принятия обоснованных управленческих и финансовых решений нужно иметь четкое представление о доходах и расходах. Важно знать, из каких источников получена основная масса доходов в исследуемый период и на какие цели она была направлена. Нехватка даже минимального запаса денежных средств указывает на финансовые затруднения. В то же время избыток денежных средств влечет за собой убытки в виде обесценения денег из-за инфляции и упущенной выгоды от их размещения для получения дополнительного дохода. Поэтому предприятию необходимо систематически проводить оценку движения денежных потоков как индикатора его финансового благополучия с целью снижения риска неплатежеспособности и определения реальной потребности в финансировании деятельности.


ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Анализ денежного потока необходим и внешним пользователям, так как позволяет им оценить кредитоспособность исследуемого предприятия.

Для анализа направлений притока и оттока денежных средств используется форма № 4 «Отчет о движении денежных средств». Она является единственной формой в составе финансовой отчетности, составляемой по кассовому методу, а не по методу начисления. **Кассовый метод** предполагает отражение тех операций, которые осуществлены денежными средствами (получение или уплата).

В отчете о движении денежных средств присутствуют фактические приходные и расходные денежные операции, отражается движение так называемых эквивалентов денежных средств — активов, не обладающих абсолютной ликвидностью, но способных ее приобрести при необходимости без существенных потерь. К ним относятся краткосрочные финансовые вложения, которые имеют незначительный риск изменения ценности и легко обратимы в деньги. Во избежание повторного счета при анализе формы № 4 рекомендуется исключать внутренние денежные потоки (например, инкассирование наличности или внесение средств на банковский счет из кассы).

Движение денежных средств в отчете сгруппировано по трем направлениям: операционная (текущая), инвестиционная и финансовая деятельность. Эти виды денежных потоков связаны между собой и имеют взаимное влияние. Их содержание представлено в табл. 1.

Таблица 1. Содержание денежных потоков по направлениям деятельности

Денежный поток	Содержание
Операционный	<ul style="list-style-type: none"> ● выручка от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; ● проценты и дивиденды, полученные по инвестиционным активам; ● платежи в счет погашения кредиторской задолженности; ● проценты, уплаченные по кредиторской задолженности; ● платежи по налоговым (фискальным) обязательствам; ● заработная плата сотрудников; ● материальные расходы; ● административные расходы; ● командировочные и представительские расходы; ● прочие поступления и расходы по операционной деятельности, не отраженные в других потоках
Инвестиционный	<ul style="list-style-type: none"> ● приобретение и реализация основных средств, нематериальных активов; ● полученные проценты и дивиденды; ● приобретение и продажа долговых обязательств других предприятий; ● прочие поступления и платежи по инвестиционной деятельности
Финансовый	<ul style="list-style-type: none"> ● выпуск и погашение собственных облигаций; ● выпуск собственных акций; ● получение и погашение кредита; ● выплата дивидендов по акциям и процентов по облигациям; ● расходы по эмиссии акций и облигаций; ● прочие поступления и платежи по финансовой деятельности

Текущая деятельность раскрывает денежное содержание прибыли, а соответствующие денежные потоки происходят от операций, отраженных постатейно в отчете о прибылях и убытках, повлиявших на счета текущих активов и пассивов баланса. Инвести-



ционная деятельность показывает тенденцию долгосрочного развития организации. Такого рода вложения необходимы для поддержания текущей деятельности организации и обеспечения ресурсов будущего роста.

Финансовая деятельность отражает возможности организации привлекать деньги извне. Такие потоки денежных средств связаны с соотношением обязательств и собственного капитала организации. В каждом из этих разделов отчета подводится итог о поступлении и расходовании средств и определяется общее изменение денежных средств за период.

Методы анализа движения денежных средств

Анализ движения денежных средств может быть проведен прямым или косвенным методом. **Прямой метод** предусматривает сопоставление абсолютных величин притока и оттока денежных средств по вышеуказанным видам деятельности (табл. 2). Плюс этого метода состоит в возможности оценки общих сумм и выделения статей с наибольшим приходом и расходом средств по видам деятельности, а также в достаточно простой процедуре расчета.

Таблица 2. Прямой метод анализа денежных потоков

Показатель	Сумма, руб.
I. Текущая деятельность	
1. Приток	
1.1. Выручка от реализации продукции	✓
1.2. Авансы, полученные от покупателей	✓
1.3. Прочие поступления	✓
2. Отток	
2.1. Платежи по счетам поставщиков	✓
2.2. Выплата заработной платы	✓
2.3. Перечисления во внебюджетные государственные фонды	✓
2.4. Перечисления в бюджет	✓
2.5. Уплата процентов по кредиту	✓
2.6. Краткосрочные финансовые вложения	✓
2.7. Прочие платежи	✓
Итого приток/отток денежных средств от текущей деятельности	✓
II. Инвестиционная деятельность	
1. Приток	
1.1. Выручка от продажи внеоборотных активов	✓
2. Отток	
2.1. Приобретение внеоборотных активов	✓
2.1.1. Приобретение основных средств	✓
2.1.2. Приобретение нематериальных активов	✓
2.1.3. Капитальные вложения	✓
Итого приток/отток денежных средств от инвестиционной деятельности	✓

Окончание табл. 2

Показатель	Сумма, руб.
III. Финансовая деятельность	
1. Приток	
1.1. Полученные кредиты	✓
2. Отток	
2.1. Погашение ранее полученных кредитов	✓
Итого приток/отток денежных средств от финансовой деятельности	✓

Форма № 4 построена на основе прямого метода. Однако минус данного метода в том, что он не позволяет раскрыть взаимосвязи полученного финансового результата и изменения на счетах предприятия.

Косвенный метод более предпочтителен для анализа, поскольку снимает указанный недостаток прямого метода (табл. 3). Отличия двух методов заключаются в раскрытии денежных потоков по операционной деятельности. Приток и отток денежных средств по инвестиционной и финансовой деятельности обычно раскрываются по прямому методу.

При использовании косвенного метода анализа отчета о движении денежных средств требуется откорректировать чистую прибыль (убыток) на статьи, не отражающие движение реальных денег по соответствующим счетам, так, чтобы полученный финансовый результат преобразовался в чистый денежный поток. Иначе говоря, финансовый результат, рассчитанный по методу начислений, преобразуется в финансовый результат, рассчитанный по кассовому методу. Необходимые общие корректировки представлены в табл. 4.

В результате корректировки чистой прибыли устанавливается реальный приток и отток денежных средств. Несмотря на высокую трудоемкость косвенного метода, его преимущество в том, что он позволяет выявить проблемные зоны деятельности предприятия (например, скопление иммобилизованных денежных средств).



ЭТО ВАЖНО

На основе исследования денежных потоков можно произвести оценку платежеспособности предприятия. Часто к платежеспособности приравнивают ликвидность предприятия. Эти понятия не тождественны, хоть и близки по содержанию.

От степени ликвидности зависит платежеспособность предприятия. **Ликвидность** — более емкое понятие, означает способность отдельных видов имущества обращаться в денежную форму без потерь своей балансовой стоимости. **Платежеспособность предприятия** — это способность своевременно и в полном объеме погашать свои финансовые обязательства. В процессе диагностики платежеспособности предприятия анализируются значение и изменение коэффициентов текущей ($L_{тек}$), срочной ($L_{срочн}$) и абсолютной ($L_{абс}$) ликвидности:

$$L_{тек} = \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства.}$$



Таблица 3. Косвенный метод анализа денежных потоков

Показатель	Влияние на прибыль (+, -), руб.
I. Операционный денежный поток	
1. Чистая прибыль	+
2. Начисленная амортизация	+
3. Увеличение объема незавершенного производства	-
4. Увеличение объема готовой продукции	-
5. Уменьшение расходов будущих периодов	+
6. Увеличение выданных авансов	-
7. Увеличение дебиторской задолженности	-
8. Увеличение кредиторской задолженности (поставщикам и перед бюджетом)	+
9. Выплата заработной платы	-
10. Краткосрочные финансовые вложения	-
Итого	(+, -)
II. Инвестиционный денежный поток	
1. Выручка от реализации основных средств	+
2. Приобретение основных средств	-
3. Приобретение нематериальных активов	-
4. Капитальные вложения	-
Итого	(+, -)
III. Финансовый денежный поток	
1. Увеличение задолженности по кредиту	+
2. Погашение задолженности по полученным кредитам	-
Итого	(+, -)
Общее изменение денежных средств	(+, -)
Денежные средства на начало периода	(+, -)
Денежные средства на конец периода	(+, -)

Таблица 4. Корректировки финансового результата при использовании косвенного метода анализа отчета о движении денежных средств

Вид корректировки	Прибавить к чистой прибыли	Вычесть из чистой прибыли
1. Оборотные активы	Уменьшение	Прирост
2. Краткосрочные обязательства	Прирост	Уменьшение
3. Амортизация основных средств и нематериальных активов	Полностью	—
4. Финансовый результат от неосновной деятельности	Убытки от реализации внеоборотных активов и ценных бумаг других эмитентов	Доходы от реализации внеоборотных активов и ценных бумаг других эмитентов

$L_{\text{срочн}} = (\text{Оборотные активы} - \text{Материальные запасы}) / \text{Краткосрочные обязательства}$.

$L_{\text{абс}} = (\text{Денежные средства} + \text{Финансовые вложения}) / \text{Краткосрочные обязательства}$.



ЭТО ВАЖНО

Коэффициенты текущей, срочной и абсолютной ликвидности используются для определения возможности предприятия выполнить свои обязательства за счет легко реализуемых средств. Высокое их значение в сравнении с установленными приемлемыми нормативами характеризует устойчивость финансового положения, а низкое говорит о возможных проблемах с денежными средствами, наличии просроченных платежей и затруднениях в дальнейшей операционной деятельности.

В свою очередь, слишком большие величины коэффициентов свидетельствуют о невыгодном вложении средств в оборотные активы.

Общая платежеспособность предприятия ($P_{\text{общ}}$) определяет его способность покрыть все свои обязательства всеми имеющимися активами:

$$P_{\text{общ}} = \text{Активы} / \text{Обязательства}.$$

Поскольку рассмотренные показатели рассчитываются на определенный момент времени, то есть имеют статичный характер, понятно, что влияние денежных потоков проявляется в них опосредованно. Для расчета динамических показателей предлагается определить соотношение операционных денежных потоков и текущих обязательств. Приемлемое значение данного коэффициента — 0,4.

Коэффициенты платежеспособности и ликвидности показывают оборотные активы в их балансовой оценке, не отражая качество оборотных активов. Но ведь в их составе могут быть низколиквидные или даже неликвидные активы, такие как безнадежная дебиторская задолженность, невостребованные материальные запасы, продукция. Поэтому возможна ситуация, когда платежеспособность предприятия на основе коэффициентов будет иметь положительную оценку, но в реальности оно может испытывать дефицит денежных средств для погашения текущих обязательств. По этой причине важно оценивать наличие у предприятия реального собственного капитала.

Ликвидный денежный поток

Для оперативного расчета денежных потоков по предприятию используют **ликвидный денежный поток ($ДП_{\text{ликв}}$)**, который показывает остаток денежных средств предприятия в случае полного погашения долгов по займам. Расчет ликвидного денежного потока проводится для экспресс-диагностики финансового состояния предприятия. Данный расчет характеризует изменение в течение периода чистой кредитной пози-



ции ($KП_{\text{чист}}$). При этом $KП_{\text{чист}}$ — разница между суммой кредитов, полученных предприятием, и величиной денежных средств (она показывает, располагает ли предприятие избыточными денежными средствами для покрытия обязательств, остающихся после погашения банковских кредитов):

$$ДП_{\text{ликв}} = KП_{\text{чист}} \text{ на начало периода} - KП_{\text{чист}} \text{ на конец периода.}$$

$$KП_{\text{чист}} = \text{Долгосрочные кредиты} + \text{Краткосрочные кредиты} - \text{Денежные средства.}$$

Расчет ликвидного денежного потока можно проводить как по остаткам средств на счетах, так и по показателям потоков. Этот показатель связывает движение денежных средств с эффективностью использования банковских займов. Его значение должно быть приблизительно равно сумме операционного и инвестиционного денежных потоков, поскольку элиминируется влияние основных финансовых факторов.

Анализ отчета о движении денежных средств

Как при анализе других форм финансовой отчетности, при изучении отчета о движении денежных средств в первую очередь используются горизонтальный анализ и вертикальный анализ, то есть изучение изменения во времени абсолютных и относительных показателей, а также структуры и удельного веса отдельных показателей в общем итоге. Главным показателем является чистый денежный поток ($ДП_{\text{чист}}$) — результат изменения денежных средств по операционной (текущей) деятельности. Этот показатель свидетельствует о способности предприятия генерировать денежные средства самостоятельно, без внешнего заимствования. В нормально функционирующем предприятии текущая деятельность должна обеспечивать такой приток денежных средств, который полностью покрывает отток средств по инвестиционной деятельности (либо большую его часть, но тогда с учетом притока средств от финансовой деятельности).

Для оценки денежных потоков используется ряд финансовых коэффициентов.

Коэффициент ликвидности денежных потоков показывает, во сколько раз могут быть сокращены поступления денежных средств, чтобы осуществить текущие платежи. Этот показатель должен быть больше 1. Коэффициент ликвидности денежных потоков ($L_{\text{дп}}$) рассчитывается по следующей формуле:

$$L_{\text{дп}} = \text{Приток денежных средств} / \text{Отток денежных средств.}$$

Данный коэффициент также может быть рассчитан с учетом имеющегося на предприятии остатка денежных средств для того, чтобы узнать возможности предприятия произвести платежи за счет остатка и притока денег за определенный период. В этом случае в числитель добавляется величина денежных средств.

Чтобы определить способность предприятия в будущем погасить и проценты, и основную сумму долга, рассчитывается показатель степени задолженности (C_3):

C_3 = Краткосрочные и долгосрочные обязательства / ДП_{чист} от текущей деятельности.

Обобщающим показателем эффективности денежных потоков является соответствующий коэффициент ($k_{эф.дп}$):

$$k_{эф.дп} = \text{ДП}_{чист} / \text{Валовый отток денежных средств.}$$

Превышение чистого денежного потока от инвестиционной деятельности над чистым денежным потоком от текущей деятельности говорит о том, что при полном использовании средств по текущей деятельности финансирование инвестиционных вложений происходило за счет внешних источников. Это показывает коэффициент реинвестирования денежных средств ($k_{реинв}$):

$$k_{реинв} = \text{ДП}_{чист} \text{ от инвестиционной деятельности} / \text{ДП}_{чист} \text{ от текущей деятельности.}$$

Выявить способность предприятия осуществлять инвестиции без привлечения внешних займов можно с помощью показателя степени покрытия инвестиционных вложений ($ИВ_{покр}$):

$$ИВ_{покр} = \text{ДП}_{чист} \text{ от текущей деятельности} / \text{Валовый объем инвестиций.}$$

В процессе анализа рассчитывают также показатели рентабельности чистого денежного потока ($P_{чист.дп}$), рентабельности капитала ($P_{к.дп}$) либо собственного капитала ($P_{ск.дп}$), отражающие долю капитала, сформированного за счет чистого денежного потока от текущей деятельности:

$$P_{чист.дп} = \text{Прибыль} / \text{ДП}_{чист} \text{ от текущей деятельности.}$$

$$P_{к.дп} = \text{ДП}_{чист} \text{ от текущей деятельности} / \text{Средняя величина активов.}$$

$$P_{ск.дп} = \text{ДП}_{чист} \text{ от текущей деятельности} / \text{Средняя величина собственного капитала.}$$

Между входящими и исходящими денежными потоками всегда имеется какой-то временной промежуток, поэтому предприятие вынуждено постоянно держать необходимое количество свободных денежных средств на счете для выполнения непредви-



денных платежей. Также всегда существует вероятность, что деньги могут понадобиться на реализацию неожиданно представившейся возможности выгодного инвестирования. Однако омертвление денежных средств приводит к определенным потерям, выражающимся в упущенной выгоде от размещения денег для получения дополнительной прибыли. Поэтому всегда нужно учитывать взаимоисключающие факторы: поддержание текущей платежеспособности и получение дополнительного дохода от инвестирования свободных денежных средств. Такая оптимизация их среднего текущего остатка является ключевой задачей управления денежными ресурсами.

Важно понимать, что денежные потоки нельзя противопоставлять таким экономическим понятиям, как прибыль или себестоимость, и абстрагироваться от них. Если в результате хозяйственной деятельности предприятие является прибыльным, то оно в состоянии создавать достаточные положительные денежные потоки для погашения обязательств и инвестиционных вложений. Диагностическая задача заключается в выявлении причин расхождений между движением стоимости и движением денег, оценке обнаруженных проблем и выработке мероприятий по устранению имеющихся недостатков.

ЭТО ВАЖНО



Отчет о движении денежных средств нужно использовать вместе с остальными формами финансовой отчетности. Данный отчет представляет информацию для оценки изменений в чистых активах предприятия, его ликвидности и платежеспособности, возможно, воздействовать на объемы и время денежных потоков, чтобы быстро адаптироваться к изменяющимся условиям.

Отчет о движении денежных средств также позволяет улучшить сопоставление отчетности различных предприятий, так как устраняет воздействие использования разных методов учета для одних и тех же операций. 📄



Журнал



ПЭО

планово-экономический отдел

приглашает к сотрудничеству авторов
**преподавателей, ученых,
экономистов-практиков**

Почтовый адрес редакции: 127055, г. Москва, а/я 75
Дополнительную информацию можно получить

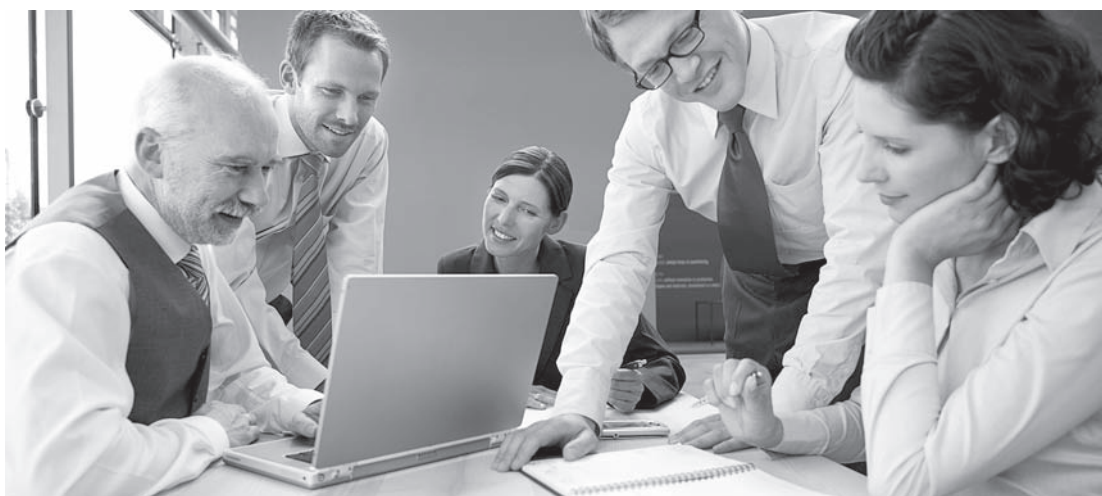
по тел. (495) 258-08-15

E-mail: peo@profiz.ru, e.galichevskaya@profiz.ru



А. Ф. Гарифулин,
экономист

Формирование отчета о движении денежных средств косвенным методом



Бухгалтерский баланс дает информацию об имуществе организации и источниках его образования на определенную дату. Сравнение балансовых показателей по ряду отчетных дат позволяет определить изменения в стоимости и структуре имущества, источниках финансирования. Отчет о прибылях и убытках обеспечивает оценку полученных результатов путем отражения данных о доходах и расходах организации. Взаимосвязь баланса и отчета о прибылях и убытках показывает прирост имущества предприятия за счет накопления полученной в отчетном периоде прибыли.



Можно выделить основные направления использования информации о движении денежных средств предприятия:

- оценка способности предприятия выполнять все свои обязательства по расчетам (в том числе с кредиторами, выплате дивидендов) по мере наступления сроков погашения;
- определение потребности в дополнительном привлечении денежных средств со стороны;
- определение величины капиталовложений в основные средства и прочие внеоборотные активы;
- расчет размеров финансирования, необходимых для увеличения инвестиций в долгосрочные активы или поддержания производственно-хозяйственной деятельности на нынешнем уровне;
- оценка эффективности операций по финансированию предприятия и его инвестиционных сделок;
- оценка способности предприятия получать положительные денежные потоки в будущем.

Формирование отчета о движении денежных средств не зависит от баланса и отчета о прибылях и убытках, что способствует быстрому его составлению. Поэтому для краткосрочного финансового планирования внутренним пользователям более подходит прямой метод расчета.

Недостатком прямого метода является то, что он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения суммы денежных средств предприятия. Кроме того, данный метод требует больших затрат времени, чем другие методы оценки денежного потока, а полученная с его помощью отчетность менее полезна.

При формировании отчета о движении денежных средств прямым методом возникает необходимость обрабатывать каждую хозяйственную операцию при отнесении ее на вид деятельности. Наличие большого количества таких операций требует серьезных трудовых затрат. Другой сложностью при составлении отчета о движении денежных средств прямым методом является необходимость вычисления внутренних оборотов (исключения перемещений денежных средств между расчетным счетом и кассой, между различными банковскими счетами компании). В противном случае это приведет к искажению отчетности путем необоснованного увеличения потоков (положительных и отрицательных) денежных средств.

Отчет о движении денежных средств, подготовленный косвенным методом, не покажет весь оборот денежных средств, он условно отразит разницу между поступлением и выбытием по отдельным статьям. А учитывая, что отчетность организации формируется с определенной периодичностью и со значительной задержкой по окончании периода, отчет не может быть подготовлен оперативно.

Однако аналитические возможности и наглядность, непосредственная связь с финансовым результатом делают отчет, составленный косвенным методом, незаменимым аналитическим инструментом.

Методика составления отчета заключается в добавлении к чистой прибыли корректировок на неденежные статьи расходов (например, амортизация основных средств и нематериальных активов) и суммы изменения отдельных статей активов и пассивов.

Следует иметь в виду, что при расчете чистой прибыли в отчете о прибылях и убытках амортизация была взята со знаком минус, как и всякий расход, что уменьшило значение чистой прибыли. При расчете денежного потока по основной деятельности нужно учесть начисленную амортизацию с положительным знаком. Тем самым амортизаци-

онный расход будет исключен из денежного потока по основной деятельности. В инвестиционный денежный поток начисленная амортизация, наоборот, включается с отрицательным знаком, что обеспечивает сходимость общего денежного потока и суммы денежных потоков по основной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Отчет о движении денежных средств, составленный косвенным методом, будет иметь следующие группы статей:

I. Остаток денежных средств на начало отчетного периода.

II. Потоки денежных средств в результате основной деятельности:

1. Чистая прибыль.

2. Амортизационные отчисления.

3. Изменение сумм текущих активов (со знаком минус, так как прирост активов предполагает уменьшение денежных средств на их пополнение):

● изменение краткосрочных финансовых вложений;

● изменение дебиторской задолженности;

● изменение запасов;

● изменение прочих текущих активов.

4. Изменение сумм текущих обязательств (со знаком плюс, так как прирост обязательств предполагает увеличение денежных средств за счет отсрочки выплаты задолженности):

● изменение кредиторской задолженности;

● изменение прочих текущих обязательств.

5. Чистый денежный поток по основной деятельности.

III. Потоки денежных средств в результате инвестиционной деятельности (со знаком минус, так как прирост внеоборотных активов происходит в основном за счет уменьшения денежных средств):

1. Изменение нематериальных активов.

2. Изменение основных средств.

3. Изменение незавершенных капитальных вложений.

4. Изменение долгосрочных финансовых вложений.

5. Изменение прочих внеоборотных активов.

6. Чистый денежный поток по инвестиционной деятельности.

IV. Потоки денежных средств в результате финансовой деятельности:

1. Изменение суммы задолженности (со знаком плюс, так как прирост заемных средств означает пополнение денежных средств):

● изменение краткосрочных кредитов и займов;

● изменение долгосрочных кредитов и займов.

2. Изменение суммы собственных средств (со знаком плюс, так как прирост собственного капитала означает пополнение денежных средств):

● изменение уставного капитала;

● изменение добавочного капитала;

● изменение резервного капитала;

● изменение целевых поступлений.

3. Чистый денежный поток по финансовой деятельности.

V. Суммарное изменение денежных средств.

VI. Остаток денежных средств на конец отчетного периода.

Испробуем косвенную методику составления отчета о движении денежных средств на примере ООО «Нефтепродукт». Предположим, что в нашем распоряжении имеется лишь агрегированный бухгалтерский баланс на 30.06.2011 (табл. 1), отчет о прибылях



Таблица 1. Агрегированный баланс ООО «Нефтепродукт» на 30.06.2011 (в тыс. руб.)

Статья	01.01.2011	30.06.2011	Изменение
АКТИВ			
I. ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ			
Денежные средства	11 651	17 562	5911
Краткосрочные финансовые вложения	500	550	50
Дебиторская задолженность:	314 299	371 035	56 736
покупатели и заказчики	280 555	331 754	51 199
прочие дебиторы	33 744	39 281	5537
Запасы:	102 218	218 770	116 552
материалы	4185	3759	-426
незавершенное производство	6849	11 255	4406
готовая продукция	89 597	202 354	112 757
прочие запасы	1587	1402	-185
Прочие текущие активы	34 641	23 063	-11 578
Итого текущих активов	463 309	630 980	167 671
II. ПОСТОЯННЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	0	0	0
Основные средства	22 854	27 390	4536
Незавершенные капитальные вложения	9196	9431	235
Долгосрочные финансовые вложения	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	297	128	-169
Итого постоянных активов	32 347	36 949	4602
Итого активов	495 656	667 929	172 273
ПАССИВ			
III. ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА			
Текущие обязательства			
Краткосрочные кредиты и займы	0	0	0
Кредиторская задолженность:	411 784	552 107	140 323
задолженность поставщикам и подрядчикам	273 163	426 735	153 572
задолженность по оплате труда	3206	3247	41
задолженность по социальному страхованию	1595	1182	-413
задолженность перед бюджетом	75 688	3366	-72 322
прочие кредиторы	58 132	117 577	59 445
Прочие текущие пассивы	38 454	29 253	-9201
Итого текущих обязательств	450 238	581 360	131 122
Долгосрочные обязательства			
Долгосрочные кредиты и займы	0	5001	5001
Прочие долгосрочные пассивы	0	0	0
Итого долгосрочных обязательств	0	5001	5001
Итого заемных средств	450 238	586 361	136 123

Окончание табл. 1

Статья	01.01.2011	30.06.2011	Изменение
IV. СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА			
Уставный капитал	18 752	18 752	0
Добавочный капитал	0	0	0
Резервный капитал	0	0	0
Целевые поступления	0	0	0
Нераспределенная прибыль	26 666	62 816	36 150
Итого собственных средств	45 418	81 568	36 150
Итого пассивов	495 656	667 929	172 273
Начисленная амортизация (справочно)	12 322	15 377	3055

и убытках за первое полугодие 2011 г. (табл. 2) и данные о начисленной за период амортизации.

Таблица 2. Отчет о прибылях и убытках ООО «Нефтепродукт» за первое полугодие 2011 г. (в тыс. руб.)

Показатель	Первое полугодие 2011 г.
Доходы и расходы по обычным видам деятельности	
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	2 101 320
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	1 857 590
Валовая прибыль	243 730
Коммерческие расходы	140 572
Управленческие расходы	50 276
Прибыль (убыток) от продаж	52 882
Прочие доходы и расходы	
Проценты к получению	2
Проценты к уплате	
Доходы от участия в других организациях	
Прочие доходы	8551
Прочие расходы	11 963
Прибыль (убыток) до налогообложения	49 472
Отложенные налоговые активы	
Отложенные налоговые обязательства	
Текущий налог на прибыль	13 322
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	36 150

Итак, за исследуемый период предприятие получило прибыль в размере 36 150 тыс. руб. Это и будет отправной точкой для составления нашего отчета.



Сумма чистой прибыли в отчете о прибылях и убытках была снижена на сумму начисленной за первое полугодие 2011 г. амортизации (3055 тыс. руб.), поэтому при расчете денежного потока по основной деятельности мы учтем ее как положительный денежный поток.

Из агрегированного баланса видно, что за отчетный период сумма краткосрочных вложений возросла на 50 тыс. руб., дебиторская задолженность увеличилась на 56 736 тыс. руб., а запасы — на 116 552 тыс. руб. Условно предполагается, что данное увеличение было профинансировано денежными средствами предприятия, поэтому суммы соответствующих изменений войдут в состав отрицательных денежных потоков по основной деятельности.

Агрегированный баланс показывает, что кредиторская задолженность предприятия увеличилась на 140 323 тыс. руб. Эта сумма войдет в отчет о движении денежных средств по основной деятельности со знаком плюс (увеличилось количество закупленного, но не оплаченного товара).

Аналогично поступим и с прочими изменениями текущих активов и обязательств.

Из агрегированного баланса следует, что стоимость основных средств на конец периода увеличилась на 4536 тыс. руб. Для целей нашего отчета это означает, что предприятие осуществило капиталовложения на указанную сумму денег. Сумму изменения стоимости основных средств необходимо увеличить на размер начисленной амортизации (которую мы учли со знаком плюс в разделе движения денежных средств по основной деятельности). Полученная в итоге сумма — 7591 тыс. руб. войдет в отчет о движении денежных средств по инвестиционной деятельности со знаком минус. Таким же образом (увеличение — со знаком минус, уменьшение — со знаком плюс) включим в отчет о движении денежных средств по инвестиционной деятельности показатели изменения незавершенных капитальных вложений и прочих внеоборотных активов.

Что касается движения денежных средств по финансовой деятельности, то из агрегированного баланса видно, что изменений собственного и краткосрочного заемного капитала за указанный период не происходило, а долгосрочные займы увеличились на 5001 тыс. руб. Это означает, что денежные средства предприятия увеличились на указанную сумму (положительный денежный поток по финансовой деятельности).

Полученный отчет представлен в табл. 3.

Таблица 3. Отчет о движении денежных средств ООО «Нефтепродукт» за первое полугодие 2011 г., полученный косвенным методом (в тыс. руб.)


Показатель	Первое полугодие 2011 г.
Денежные средства на начало периода	11 651
Основная деятельность	
Чистая прибыль	36 150
Амортизационные отчисления	3055
Изменение суммы текущих активов (-)	-161 760
Краткосрочные финансовые вложения	-50
Дебиторская задолженность	-56 736
Запасы	-116 552
Прочие текущие активы	11 578
Изменение суммы текущих обязательств (+)	131 122

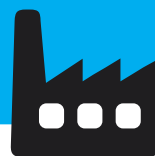
Окончание табл. 3

Показатель	Первое полугодие 2011 г.
Кредиторская задолженность	140 323
Прочие текущие обязательства	-9201
Итого денежных средств по основной деятельности	8567
Инвестиционная деятельность	
Изменение суммы долгосрочных активов (-)	-7657
Нематериальные активы	0
Основные средства	-7591
Незавершенные капитальные вложения	-235
Долгосрочные финансовые вложения	0
Прочие внеоборотные активы	169
Итого денежных средств по инвестиционной деятельности	-7657
Финансовая деятельность	
Изменение суммы задолженности (+)	5001
Краткосрочные кредиты и займы	0
Долгосрочные кредиты и займы	5001
Изменение суммы собственных средств (+)	0
Уставный капитал	0
Добавочный капитал	0
Резервный капитал	0
Целевые поступления	0
Итого денежных средств по финансовой деятельности	5001
Итого суммарное изменение денежных средств	5911
Денежные средства на конец периода	17 562

Суммарный прирост денежных средств за указанный период составил 5911 тыс. руб. (увеличение по основной деятельности на 8567 тыс. руб., снижение по инвестиционной деятельности на 7657 тыс. руб., увеличение по финансовой деятельности на 5001 тыс. руб.). Простая проверка показывает, что именно на эту сумму изменился размер денежных средств предприятия в агрегированном балансе.

Из табл. 3 следует, что на инвестиционную деятельность предприятия израсходованы денежные средства в сумме 7657 тыс. руб., из которых 5001 тыс. руб. профинансированы за счет внешних долгосрочных займов, а оставшаяся часть — денежными средствами от основной деятельности. В основной деятельности наибольшее выбытие денежных средств связано с ростом запасов. Основным источником финансирования этого роста — увеличение кредиторской задолженности. Наглядно видно, из каких источников поступили денежные средства и на что выбыли, движение денежных средств согласовано с финансовым результатом. То есть присутствуют все преимущества отчета о движении денежных средств косвенным методом.

Таким образом, косвенный метод составления отчета позволил сформировать отчет о движении денежных средств для дальнейшего анализа. Причем данный отчет был сформирован очень быстро, без запросов и поисков требуемой информации, без процедуры выверки сходимости остатков движения денежных средств. 



А. С. Анисимов,
старший экономист ООО «Эллипс»

Система показателей ранжирования предприятий

Многим компаниям в связи с отсутствием стабильности в отраслях и на финансовых рынках требуется выстроить систему показателей ранжирования предприятий для разработки и реализации оперативных мер финансовой стабилизации. Поэтому им нужна методика, которая позволила бы в достаточно ограниченные сроки своими силами (без привлечения сторонних экспертов) проанализировать большое количество организаций и предприятий на предмет их финансового состояния.

Для изучения финансового состояния большого количества компаний необходимо сформировать группу таких показателей, которые в совокупности давали бы развернутую характеристику состояния и динамики развития любого промышленного объекта. Чтобы прийти к единственно возможному комплексному выводу, основанному на детальном анализе, избежав при этом излишней трудоемкости, необходимо использовать небольшое число показателей финансового мониторинга. В этом случае разработанная система ранжирования будет присваивать отдельный ранг каждому значению показателя, а их сумма даст полную характеристику финансового состояния и динамики развития промышленного объекта.

Методика распределения показателей ранжирования компаний заключается в их классификации по степени риска на основе фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах. В экономической литературе принята рейтинговая оценка, выраженная в баллах. Группировка предприятий по классам в зависимости от значения финансовых показателей приведена в табл. 1.

Приведенные в табл. 1 критерии распределены по классам следующим образом. К первому классу относятся предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств. Во вторую группу входят

Таблица 1. Группировка показателей по критериям рейтинговой оценки

Границы классов по критериям	Показатели в баллах						
	Коэффициент абсолютной ликвидности	Коэффициент быстрой ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент финансовой независимости	Коэффициент обеспеченности собственными основными средствами	Коэффициент обеспеченности запасов собственного капитала	Минимальное значение границы
I класс	> 0,25 (20)	> 1 (18)	> 2 (16,5)	> 0,6 (17)	> 0,5 (15)	> 1 (15)	100
II класс	0,2 (16)	0,9 (15)	1,9–1,7 (15–12)	0,59–0,54 (15–12)	0,4 (12)	0,9 (12)	85–64
III класс	0,15 (12)	0,8 (12)	1,6–1,4 (10,5–7,5)	0,53–0,43 (11,4–7,4)	0,3 (9)	0,8 (9)	63,9–56,9
IV класс	0,1 (8)	0,7 (9)	1,3–1,1 (6–3)	0,42–0,41 (6,6–1,8)	0,2 (6)	0,7 (6)	41,6–28,3
V класс	0,05 (4)	0,6 (6)	1,0 (1,5)	0,4 (1)	0,1 (3)	0,6 (3)	18
VI класс	< 0,05 (0)	< 0,5 (0)	< 1 (0)	< 0,4 (0)	< 0,1 (0)	< 0,5 (0)	—

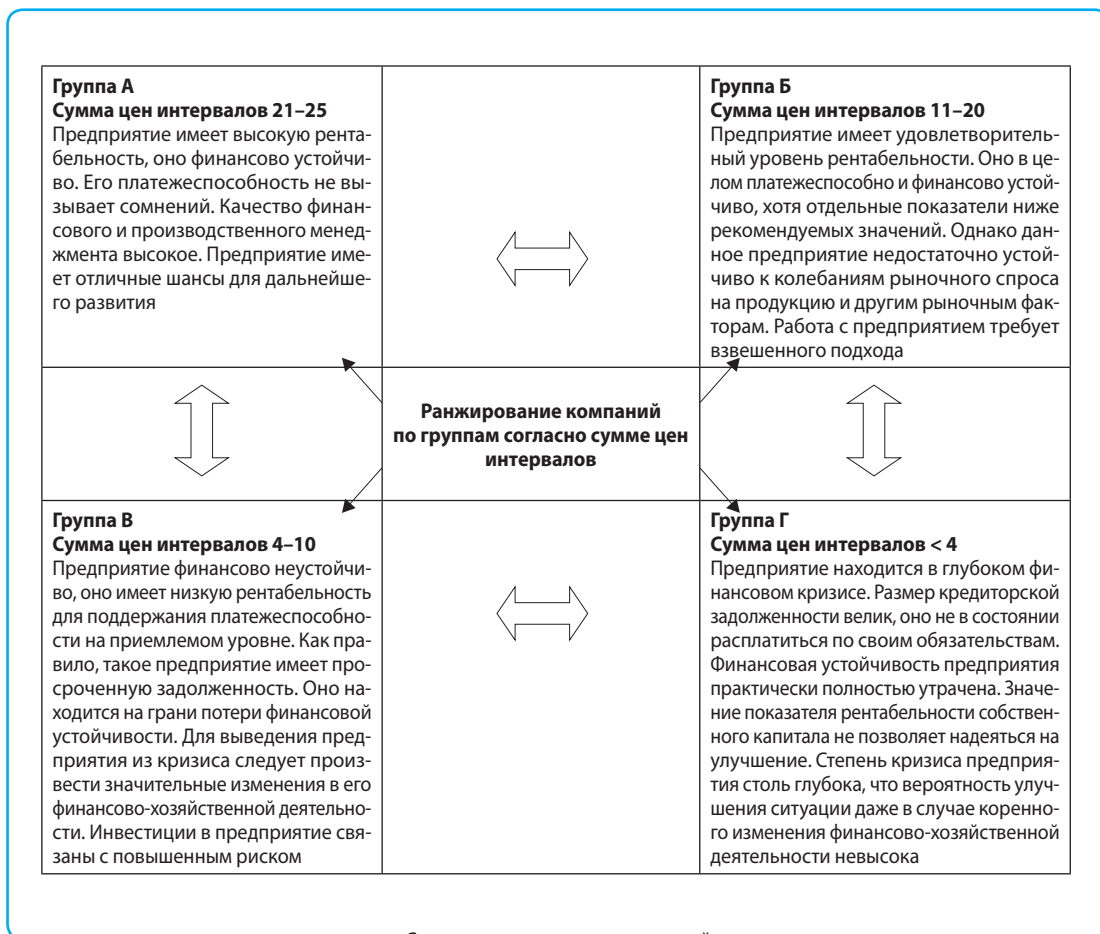
компании с незначительной степенью риска по задолженности. Третий класс составляют так называемые проблемные организации, у которых присутствует риск потери средств при сомнительной возможности получения процентов выплат по кредитам. К четвертому классу относятся предприятия с высокой угрозой банкротства, которая не ослабевает даже после процедур по финансовому оздоровлению. Компании, находящиеся в зоне высочайшего риска, потерявшие платежеспособность, относятся к пятому классу, а так называемые кризисные организации — к шестому.

Система должна основываться на российском и мировом опыте финансово-экономического анализа, отечественном законодательстве (например, при соотношении значений для коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности), собственном опыте работы с компаниями отрасли. Один из вариантов системы ранжирования предприятий по финансово-экономическому состоянию представлен в табл. 2.

Таблица 2. Ранжирование по финансово-экономическому состоянию

Интервал и его значение	Показатели				
	Рентабельность собственного капитала	Уровень собственного капитала, %	Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом	Длительность оборота кредиторской задолженности, дней	Цена интервала
1	> 1/3 ставки ЦБ РФ	> 70	> 1,1	< 60	5
2	1/3, 1/4 ставки ЦБ РФ	60, 69	> 1,0	61, 90	3
3	> 1/4 ставки ЦБ РФ	50, 59	1,0, 0,8	91, 180	1
4	< 0	< 50	< 0,8	> 180	0

Можно использовать, например, систему распределения компаний, подобную приведенной на рисунке. На нем продемонстрировано ранжирование предприятий одной условно взятой отрасли по четырем основным группам, исходя из суммы цен интервалов.



Конкурентоспособность отдельных предприятий в структуре отрасли отражает интегральный показатель, основанный на основных финансовых показателях деятельности производственных компаний.

Существует довольно интересный **способ ранжирования с применением аддитивного метода**. Рассмотрим его в табл. 3.

Таблица 3. Рейтинги конкурентоспособности компаний отрасли

Компания	Основные критерии						Интегральный показатель конкурентоспособности
	Прибыльность хозяйственной деятельности	Эффективность управления	Деловая активность	Рыночная устойчивость	Концентрация производства	Платежеспособность	
«Альфа»	2	4	1	3	4	3	4
«Бета»	1	1	2	2	3	2	1
«Гамма»	4	3	3	1	1	1	2
«Дельта»	3	2	4	4	2	4	3

Согласно данным, приведенным в табл. 3, для компании «Альфа» работа в целях повышения конкурентоспособности должна быть направлена на увеличение эффективности управления, уровня концентрации и размеров производства; для компании «Дельта» — повышение уровня деловой активности, ликвидности и платежеспособности; для компании «Гамма» — улучшение показателей прибыльности хозяйственной деятельности. Компания «Бета» практически по всем группам показателей занимает лидирующее положение и лишь по размеру и концентрации производства имеет третью позицию в рейтинге.

Как видим, применение аддитивного метода комплексной оценки уровня конкурентоспособности позволяет не только присваивать оценочные значения и анализировать их, но и выявлять направления роста. Отметим, что достигнутые результаты, с одной стороны, отражают фактически имеющийся уровень развития каждого параметра, с другой — отражают перспективы конкурентоспособности, так как в конкурентной борьбе предприятия с лучшими результатами имеют определенные преимущества. Этим, конечно, методы не ограничиваются. Существует немало других способов выявления резервов повышения конкурентоспособности, но в рамках данной статьи рассматривать их все не представляется целесообразным.

Ранжирование компаний-конкурентов в составе холдинга

Рассмотрим, как сказывается участие в холдинге на конкурентоспособности входящих в него компаний. Для этого приведем результаты расчетов по тем же основным конкурентам в составе всего холдинга «Омега» (табл. 4).

Таблица 4. Влияние объединения в холдинг компаний на значения интегрального показателя конкурентоспособности при расчете по методу аддитивной свертки

Компани холдинга «Омега»	Основные критерии						
	Прибыльность хозяйственной деятельности	Эффективность управления	Деловая активность	Рыночная устойчивость	Концентрация производства	Платежеспособность	Интегральный показатель конкурентоспособности
«Альфа»	0,5022341	-0,7100253	5,9810577	2,7634542	0,8364756	3,3058642	12,6
«Бета»	3,9800000	3,9800000	4,8500421	3,8243741	2,4000853	3,7686732	22,7
«Гамма»	-0,829945	0,2007455	4,2896760	4,3358065	3,9764597	3,9018734	15,8
«Дельта»	1,8052732	2,6594683	4,3480278	2,5276023	4,5294762	4,1968737	19,9

Можно заметить, что уровень конкурентоспособности холдинга в целом выше, чем его головного предприятия «Дельта» (судя по интегральному показателю). Причем заметно укрепляются позиции практически по каждому параметру. Холдинг по размеру и концентрации производства занимает лидирующее положение, по прибыльности опережает компанию «Альфа», по деловой активности практически идет в ногу с компанией «Гамма». Платежеспособность холдинга выше, чем компании «Альфа».

Чтобы при комплексных расчетах различных финансовых показателей не возникло сомнений в правильности выбора варианта, лучше делать расчеты, основываясь на различных методах. Это дает возможность добиваться оптимального результата, сравнивая их.



Сравнительный рейтинг производственных компаний

Рассмотрим методику комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния и деловой активности предприятия, основанную на теории и методике финансового анализа предприятия в условиях рыночных отношений. **Комплексная сравнительная рейтинговая оценка** финансового состояния предприятия предполагает аналитическую обработку исходной информации за оцениваемый период времени с обоснованием системы показателей, используемых для рейтинговой оценки финансового состояния предприятия, и их классификацию. Затем производится расчет итогового показателя рейтинговой оценки и распределение согласно классификации производственных компаний по рейтингу.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ



Итоговая рейтинговая оценка учитывает все важнейшие параметры финансовой и операционной деятельности компании, то есть хозяйственной деятельности в целом.

При ее построении используются данные о производственном потенциале предприятия, рентабельности его продукции, эффективности использования финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках и другие показатели.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ



Точная и объективная оценка финансового состояния предприятия не может базироваться на произвольном наборе показателей.

Поэтому выбор и обоснование исходных показателей деятельности должны осуществляться согласно положениям теории финансов предприятия, исходить из целей оценки, потребностей субъектов управления в аналитической оценке. В табл. 5 приведен примерный набор исходных показателей для общей сравнительной оценки.

Предлагаемая система показателей базируется на данных публичной отчетности предприятий. Исходные показатели для рейтинговой оценки объединены в четыре группы:

- **группа 1** — включены наиболее обобщенные и важные показатели оценки прибыльности (рентабельности) хозяйственной деятельности предприятия. В общем случае показатели рентабельности представляют собой отношение прибыли к стоимости тех или иных средств (имущества) предприятия, участвующих в получении прибыли. Поэтому здесь полагается, что наиболее важными для сравнительной оценки выступают показатели рентабельности, исчисленные по отношению чистой прибыли к стоимости всего имущества или к величине собственных средств предприятия;

- **группа 2** — включены показатели оценки эффективности управления предприятием. Рассматриваются наиболее общие показатели. Эффективность управления определяется отношением прибыли ко всему обороту предприятия — выручке. При этом используются следующие показатели: прибыль от всей реализации, прибыль от реализации продукции, чистая прибыль, валовая (балансовая) прибыль;

- **группа 3** — включены показатели оценки деловой активности предприятия. Отдача всех активов (всего капитала) предприятия определяется отношением выручки от реализации продукции к валюте баланса. Отдача основных фондов (фондоотдача)

Таблица 5. Показатели по данным публичной отчетности для рейтинговой оценки

Группа	Показатель									
1	Оценка прибыльности хозяйственной деятельности	Рентабельность активов	Чистая рентабельность активов	Рентабельность собственного капитала	Рентабельность производственных фондов	—				
2	Оценка эффективности управления	Чистая рентабельность	Рентабельность продаж	Общая рентабельность						
3	Оценка деловой активности	Отдача всех активов	Фондоотдача	Оборачиваемость оборотных активов	Оборачиваемость запасов	Оборачиваемость дебиторской задолженности	Оборачиваемость банковских активов	Отдача собственного капитала		
4	Оценка рыночной устойчивости	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент абсолютной ликвидности	Индекс постоянного актива	Коэффициент автономии	Обеспеченность запасов	—			

исчисляется отношением выручки от реализации продукции к стоимости основных средств и нематериальных активов. Оборачиваемость оборотных активов (количество оборотов) рассчитывается отношением выручки от реализации продукции к стоимости оборотных средств. Оборачиваемость запасов определяется отношением выручки от реализации продукции к стоимости запасов. Оборачиваемость дебиторской задолженности исчисляется отношением выручки от реализации продукции к общей сумме дебиторской (краткосрочной и долгосрочной) задолженности. Оборачиваемость банковских активов определяется отношением выручки от реализации продукции к сумме наличности, невостребованной выплаты за проданные товары, авансов, выданных поставщикам и подрядчикам, полученных чеков, ценных бумаг, неучтенных срочных займов и других краткосрочных финансовых вложений. Отдача собственного капитала рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции к величине источников собственных средств;

● **группа 4** — включены показатели ликвидности и рыночной устойчивости предприятия. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) определяется отношением суммы оборотных активов к сумме срочных обязательств. Коэффициент критической ликвидности исчисляется отношением суммы денежных средств и дебиторской задолженности к сумме срочных обязательств. Индекс постоянного актива определяется отношением стоимости основных средств и прочих внеоборотных активов к источникам. Обеспеченность запасов и затрат собственными оборотными средствами исчисляется отношением суммы собственных оборотных средств к стоимости запасов. При характеристике рыночной устойчивости акционерных компаний целесообразно использовать такие относительные показатели, как чистая прибыль на одну акцию, дивиденды на одну акцию, дивиденды на одну акцию по отношению к рыночному курсу акций и др.

Такова система исходных показателей для комплексной оценки финансового состояния.



Среди исходных показателей оценки имеются итоговые показатели, характеризующие объем продукции, прибыль за отчетный период. Вместе с тем показатели баланса имеют одномоментный характер, то есть исчислены на начало и конец отчетного периода. Поскольку все исходные показатели, включенные в табл. 5, являются относительными, возникает необходимость методологического обоснования порядка их расчета.

Не имеет смысла осуществлять расчет этих показателей на начало периода, поскольку данные о прибыли и объеме продаж имеются только за текущий отчетный период. В связи с этим показатели рассчитываются либо на конец периода, либо к усредненным значениям статей баланса (сумма данных на начало и конец периода, деленная на два).

В основе расчета итогового показателя рейтинговой оценки лежит сравнение предприятий по каждому показателю финансового состояния с условным эталонным предприятием, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям. Таким образом, за основу для получения рейтинговой оценки финансового состояния предприятия принимаются не субъективные предположения экспертов, а сложившиеся в реальной рыночной конкуренции наиболее высокие результаты из всей совокупности сравниваемых объектов. Эталоном сравнения условно является самый удачливый конкурент, у которого все показатели наилучшие.

Такой подход соответствует практике рыночной конкуренции, где каждый самостоятельный товаропроизводитель стремится к тому, чтобы по всем показателям деятельности выглядеть лучше своего конкурента.

Если субъектов рыночных отношений интересуют только вполне определенные объекты хозяйственной деятельности (например, потенциального инвестора могут интересовать показатели работы только сахарных заводов или кондитерских фабрик либо стекольных заводов и т. д.), то эталонное предприятие формируется из совокупности однотипных объектов.

Однако в большинстве случаев эталонное предприятие может формироваться из показателей работы объектов, принадлежащих различным отраслям деятельности. Это не составляет препятствия к применению метода оценки, поскольку финансовые показатели сопоставимы и для разнородных объектов хозяйствования.

В общем виде **алгоритм сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятия** может быть представлен в виде последовательности следующих действий.

1. Исходные данные представляются в виде матрицы, то есть таблицы, где по строкам записаны номера показателей ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а по столбцам — номера предприятий ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

2. По каждому показателю находится максимальное значение и заносится в столбец условного эталонного предприятия ($m + 1$).

3. Исходные показатели матрицы стандартизируются в отношении соответствующего показателя эталонного предприятия по формуле:

$$X_{ij} = a_{ij} / \max a_{ij} \times j,$$

где X_{ij} — стандартизированные показатели финансового состояния i -го предприятия;

a_{ij} — исходный средний показатель по отрасли;

$\max a_{ij}$ — максимальный средний показатель по отрасли.

4. Для каждого анализируемого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле:

$$R_j = \sqrt{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + K + (1-x_{nj})^2},$$

где R_j — рейтинговая оценка для j -го предприятия;

$x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ — стандартизированные показатели j -го анализируемого предприятия;

K — коэффициент финансовой устойчивости.

5. Предприятия ранжируются в порядке убывания рейтинговой оценки.

Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением сравнительной оценки, полученной по формуле расчета рейтинговой оценки R_j . Для применения данного алгоритма на практике никаких ограничений на количество сравниваемых показателей и предприятий не накладывается.




ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Изложенный алгоритм получения рейтинговой оценки финансового состояния предприятия может использоваться для сравнения предприятий на дату составления баланса (по данным на конец периода) или в динамике.

В первом случае исходные показатели рассчитываются по данным баланса и финансовой отчетности на конец периода. Соответственно, и рейтинг предприятия определяется на конец года.

Во втором случае исходные показатели рассчитываются как темповые коэффициенты роста: данные на конец периода делятся на значение соответствующего показателя на начало периода либо среднее значение показателя отчетного периода делится на среднее значение соответствующего показателя предыдущего периода (или другой базы сравнения). Таким образом, получаем не только оценку текущего финансового состояния предприятия на определенную дату, но и оценку его усилий и возможностей по изменению этого состояния в динамике, на перспективу. Такая оценка служит надежным измерителем роста конкурентоспособности предприятия в данной отрасли деятельности. Она также определяет более эффективный уровень использования производственных и финансовых ресурсов.

Предлагаемая методика рейтинговой оценки финансового состояния и деловой активности предприятия базируется на комплексном, многомерном подходе к оценке такого сложного явления, как финансовое состояние предприятия. Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия осуществляется на основе данных публичной отчетности предприятия. Для ее получения используются важнейшие показатели финансового состояния, применяемые на практике в рыночной экономике. Рейтинговая оценка является сравнительной. Она учитывает реальные достижения всех конкурентов. Для получения рейтинговой оценки используется гибкий вычислительный алгоритм, реализующий возможности математической модели сравнительной комплексной оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия, прошедшей широкую апробацию на практике. 



А. Ф. Гарифулин,
экономист

Прогнозирование финансового состояния предприятия на основании анализа отчетности

Проблемы использования методик диагностики несостоятельности (банкротства) предприятия относятся к числу наиболее актуальных вопросов экономической теории и современной хозяйственной практики. Вместе с тем методик, позволяющих с достаточной степенью достоверности прогнозировать неблагоприятный исход, практически нет. Более того, практически нет единых источников, которые описывали бы большинство известных методик. В данной статье будет дан обзор существующих методов оценки финансового состояния предприятия.

Для того чтобы модель прогнозирования банкротства носила универсальный характер (могла быть применима для любого предприятия), данные для нее должны быть получены с помощью анализа финансовой отчетности предприятия (бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и т. д.).

Полученная в результате финансового анализа система показателей позволяет выявить слабые места в экономике предприятия, охарактеризовать состояние дел этого предприятия (его ликвидность, финансовую устойчивость, эффективность используемых ресурсов, отдачу активов и рыночную активность). Причем одни показатели могут находиться в критической зоне, а другие быть вполне удовлетворительными. Однако на основе такого анализа обычно очень трудно сделать однозначный вывод о том, что данное предприятие обязательно обанкротится в ближайшее время или, наоборот, выживет.


ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Выводы о вероятности банкротства можно делать только на основе сопоставления показателей данного предприятия и аналогичных предприятий, обанкротившихся или избежавших банкротства. В России подыскать в каждом случае подходящий аналог для сравнения весьма затруднительно (такого аналога может и не быть вообще). Надежность выводов о банкротстве может быть существенно повышена, если дополнить финансовый анализ прогнозированием вероятности банкротства предприятия с использованием методов многофакторного статистического анализа.

Проблема предсказания банкротства возникла в передовых капиталистических странах (в первую очередь, в США) сразу после окончания второй мировой войны. Этому способствовали рост числа банкротств в связи с резким сокращением военных заказов, неравномерность развития фирм, процветание одних и разорение других. Соответственно, возникла проблема возможности определения условий, ведущих фирму к банкротству. Вначале этот вопрос решался на эмпирическом, чисто качественном уровне (естественно, приводил к существенным ошибкам).

Первые серьезные попытки разработать эффективную методику прогнозирования банкротства относятся к 60-м гг. XX века и связаны с развитием компьютерной техники.

Ниже будет дано описание наиболее распространенных методик прогнозирования банкротства. Попутно (по мере описания) они будут опробованы на основе данных отчетности ООО «Ангара-Лес». На этом лесоперерабатывающем предприятии в 2010 г. была введена процедура наблюдения, а в 2011 г. его признали банкротом и была введена процедура конкурсного производства. Данные отчетности ООО «Ангара-Лес» представлены в табл. 1, 2.

Таблица 1. Бухгалтерский баланс ООО «Ангара-Лес» за 2006–2010 гг. (в тыс. руб.)

Показатель	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы					
Основные средства	28 626	27 390	27 833	27 977	28 493
Незавершенное строительство	612 744	669 221	609 272	614 516	621 965
Доходные вложения в материальные ценности					
Долгосрочные финансовые вложения					
Отложенные налоговые активы	64	128	128	117	198
Прочие внеоборотные активы					
Итого по разделу I	641 434	696 739	637 233	642 610	650 656
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	65 276	78 776	51 835	58 210	77 930
В том числе:					
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	4166	3759	3416	3625	3928



Показатель	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
животные на выращивании и откорме					
затраты в незавершенном производстве	11 479	11 255	8429	9007	11 102
готовая продукция и товары для перепродажи	46 852	60 706	36 788	42 258	60 616
товары отгруженные	1543	1402	1804	550	112
расходы будущих периодов	1236	1654	1398	2770	2172
прочие запасы и затраты					
НДС по приобретенным ценностям	3261	3678	1276	830	826
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)					
В том числе: покупатели и заказчики					
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	49 912	51 122	53 217	34 359	47 120
В том числе: покупатели и заказчики	28 618	29 858	30 853	21 818	31 321
Краткосрочные финансовые вложения		550			
Денежные средства	439	439	639	1013	860
Прочие оборотные активы	1332	3019	6211	7379	9052
Итого по разделу II	120 220	137 584	113 178	101 791	135 788
БАЛАНС	761 654	834 323	750 411	744 401	786 444
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	2000	2000	2000	2000	2000
Собственные акции, выкупленные у акционеров					
Добавочный капитал					
Резервный капитал	0	0	0	0	0
В том числе: резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством					
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами					
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	19 691	38 594	22 616	10 302	6271
Итого по разделу III	21 691	40 594	24 616	12 302	8271
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Займы и кредиты		5000	5000	5000	5000
Отложенные налоговые обязательства	1774	1755	1743	1555	1554
Прочие долгосрочные обязательства					
Итого по разделу IV	1774	6755	6743	6555	6554
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Займы и кредиты					
Кредиторская задолженность	715 044	759 475	691 160	677 780	732 499



Окончание табл. 1

Показатель	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
В том числе: поставщики и подрядчики	593 609	634 103	631 224	602 211	618 427
задолженность перед персоналом организации	3008	3247	3419	3253	3732
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	848	1182	1105	1513	1198
задолженность по налогам и сборам	3364	3366	1188	2391	4050
прочие кредиторы	114 215	117 577	54 224	68 412	105 092
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов					
Доходы будущих периодов					
Резервы предстоящих расходов	23 145	27 499	27 892	47 764	39 120
Прочие краткосрочные обязательства					
Итого по разделу V	738 189	786 974	719 052	725 544	771 619
БАЛАНС	761 654	834 323	750 411	744 401	786 444

Таблица 2. Отчет о прибылях и убытках ООО «Ангара-Лес» за 2006–2010 гг. (в тыс. руб.)

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Доходы и расходы по обычным видам деятельности					
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	908 406	1 198 914	1 421 019	1 194 514	1 355 210
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	795 942	1 061 648	1 284 463	1 054 367	1 197 072
Валовая прибыль	112 464	137 266	136 556	140 147	158 138
Коммерческие расходы	89 713	101 135	128 826	120 823	125 431
Управленческие расходы	3276	5764	14 522	19 271	22 594
Прибыль (убыток) от продаж	19 475	30 367	-6792	53	10 113
Прочие доходы и расходы					
Проценты к получению	1	1	3	1	13
Проценты к уплате					
Доходы от участия в других организациях					
Прочие доходы	4984	3567	4286	6933	1493
Прочие расходы	7176	4787	6959	11 908	4739
Прибыль (убыток) до налогообложения	17 284	29 148	-9462	-4921	6880
Отложенные налоговые активы	361	64	1	10	81
Отложенные налоговые обязательства	4791	21	11	188	1
Текущий налог на прибыль	8271	10 288	6506	7215	10 991
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	4583	18 903	-15 978	-12 314	-4031



Математические модели финансового прогнозирования

Одна из математических моделей финансового прогнозирования — **метод дискриминантного анализа**. С помощью данного метода решаются задачи классификации, то есть разбиения некоторой совокупности анализируемых объектов на классы путем построения так называемой классифицирующей функции в виде математической модели. **Процесс построения модели прогнозирования вероятности банкротства предприятия включает в себя следующие этапы:**

1. Формирование выборки предприятий аналогичного типа, содержащей как обанкротившиеся предприятия, так и предприятия, избежавшие банкротства.
2. Определение состава показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия.
3. Разбиение сформированной совокупности предприятий на две группы: предприятия-банкроты и предприятия, преодолевшие кризис и выжившие; их описание с помощью выбранной системы финансовых показателей.
4. Формализованное представление исходных данных в виде некоторых формальных конструкций.
5. Построение классифицирующей функции и ее идентификация.
6. Определение статистических оценок параметров распределения классифицирующей функции.

Постановка и решение задачи прогнозирования банкротства предприятия были предложены американским экономистом Э. Альтманом в 1968 г. Исходную выборку для построения модели прогнозирования вероятности банкротства составили данные о финансовом состоянии 19 предприятий, одна часть из которых обанкротилась, а другая смогла выжить.

Факт банкротства определялся двумя показателями:

- коэффициентом покрытия K_n , равным отношению текущих активов к краткосрочным обязательствам (коэффициент текущей ликвидности);
- коэффициентом финансовой зависимости $K_{фз}$, равным отношению заемных средств к общей стоимости активов.

Первый показатель характеризует ликвидность, второй — финансовую устойчивость предприятия. Очевидно, что при прочих равных условиях вероятность банкротства тем меньше, чем больше коэффициент покрытия и меньше коэффициент финансовой зависимости. И наоборот, предприятие с большей вероятностью станет банкротом при низком коэффициенте покрытия и высоком коэффициенте финансовой зависимости.

Задача состоит в том, чтобы найти эмпирическое уравнение некоей границы, которая разделит все возможные сочетания указанных показателей на два класса:

- сочетания показателей, при которых предприятие обанкротится;
- сочетания показателей, при которых банкротство предприятию не грозит.

С помощью приемов дискриминантного анализа Альтман определил параметры корреляционной линейной функции, описывающей положение границы между двумя классами предприятий в пространстве коэффициентов покрытия и финансовой зависимости:

$$Z = a_0 + a_1 K_n + a_2 K_{фз}$$

где Z — показатель классифицирующей функции;
 a_0 — постоянный фактор;



a_1, a_2 — параметры, показывающие степень и направленность влияния коэффициента покрытия и коэффициента финансовой зависимости на вероятность банкротства соответственно;

K_n — коэффициент покрытия (текущей ликвидности);

$K_{фз}$ — коэффициент финансовой зависимости, %.

В результате обработки статистических данных была получена следующая корреляционная зависимость:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_n + 0,0579K_{фз}$$

При $Z = 0$ имеем уравнение дискриминантной границы. Для предприятий, у которых $Z = 0$, вероятность обанкротиться равна 50 %.

Если $Z < 0$, то вероятность банкротства меньше 50 % и далее снижается по мере уменьшения Z . Если $Z > 0$, то вероятность банкротства больше 50 % и возрастает с увеличением Z (табл. 3).

Таблица 3. Степень вероятности банкротства по двухфакторной математической модели

Значение показателя Z	Вероятность банкротства
Больше 0,3	Вероятность банкротства велика
От -0,3 до 0,3	Вероятность банкротства средняя
Меньше -0,3	Вероятность банкротства мала
Равен 0	Вероятность банкротства равна 50 %

Знаки параметров a_1 и a_2 классифицирующей функции связаны с характером влияния соответствующих показателей. Параметр a_1 имеет знак минус, поэтому чем больше коэффициент покрытия, тем меньше показатель Z и тем меньше вероятность банкротства предприятия. В то же время параметр a_2 имеет знак плюс, поэтому чем выше коэффициент финансовой зависимости, тем больше Z и, следовательно, выше вероятность банкротства предприятия.

Проследим значения коэффициента Z на анализируемом предприятии (табл. 4).

Таблица 4. Прогнозирование банкротства ООО «Ангара-Лес» с помощью двухфакторной модели Альтмана

Коэффициент	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
Коэффициент покрытия, K_n	0,163	0,175	0,157	0,140	0,176
Коэффициент финансовой зависимости, $K_{фз}$	0,972	0,951	0,967	0,983	0,989
Z -счет Альтмана, Z	-0,506	-0,520	-0,501	-0,481	-0,519
Интерпретация	Вероятность банкротства низкая	Вероятность банкротства низкая	Вероятность банкротства низкая	Вероятность банкротства низкая	Вероятность банкротства низкая



Таким образом, на протяжении всего анализируемого периода прогноз, составленный на основе двухфакторной модели, показывал низкую вероятность банкротства (при том, что на самом деле предприятие реально обанкротилось). Безусловно, достоинством данной модели является ее простота, возможность применения модели в условиях ограниченного объема информации о предприятии. Но, как показывает проведенный анализ, данная модель не обеспечивает высокую точность прогнозирования банкротства.

Итак, был сделан вывод, что прогнозирование банкротства с помощью двухфакторной модели, включающей коэффициенты покрытия и финансовой зависимости, не обеспечивает высокой точности.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ



Двухфакторная модель Альтмана не учитывает влияния на финансовое положение предприятия других важных показателей, характеризующих, например, эффективность использования ресурсов, отдачу активов, деловую и рыночную активность предприятия. Чем больше факторов будет учтено в модели, тем точнее рассчитанный с ее помощью прогноз.

В западной практике для предсказания банкротства широко используются **многофакторные модели Э. Альтмана**. В 1968 г. была опубликована его пятифакторная модель прогнозирования банкротства. Э. Альтман исследовал финансовое состояние 33 обанкротившихся предприятий, показатели которых сравнивались с аналогичными по размеру предприятиями в данной отрасли, которым удалось сохранить платежеспособность. Сопоставлялись пять показателей, которые характеризовали разные стороны финансового положения предприятия. В результате была получена следующая модель:

$$Z = 1,2K_{об} + 1,4K_{нп} + 3,3K_p + 0,6K_n + 1,0K_{от},$$

где $K_{об}$ — доля чистого оборотного капитала в активах, то есть отношение собственного оборотного капитала (разницы между текущими активами и текущими пассивами) к общей сумме активов;

$K_{нп}$ — рентабельность активов, исчисленная по нераспределенной прибыли, то есть отношение нераспределенной прибыли (чистой прибыли за вычетом дивидендов) прошлых лет (стр. 470 баланса формы № 1) к общей сумме активов;

K_p — рентабельность активов, исчисленная по балансовой прибыли, то есть отношение балансовой прибыли (до вычета налогов) к общей сумме активов;

K_n — коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала, то есть отношение рыночной стоимости акционерного капитала (суммарной рыночной стоимости акций предприятия) к заемному капиталу (стоимости долгосрочных и краткосрочных заемных средств);

$K_{от}$ — отдача всех активов, то есть отношение выручки от реализации к общей сумме активов.

В данную модель включены показатели ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности (эффективности использования ресурсов) и рыночной активности. В зависимости от значения Z вероятность банкротства прогнозируют следующим образом:



- $Z < 1,81$ — вероятность банкротства очень высокая;
- $1,81 < Z < 2,765$ — вероятность банкротства средняя;
- $2,765 < Z < 2,99$ — вероятность банкротства невелика;
- $Z > 3$ — вероятность банкротства очень низкая, то есть организация работает стабильно.

Рассчитаем значение результирующего показателя пятифакторной модели Альтмана для ООО «Ангара-Лес» (табл. 5).

Таблица 5. Прогнозирование банкротства ООО «Ангара-Лес» с помощью пятифакторной модели Альтмана

Коэффициент	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
Доля чистого оборотного капитала в активах, $K_{об}$	-0,811	-0,778	-0,807	-0,838	-0,808
Рентабельность активов по нераспределенной прибыли, $K_{нп}$	0,026	0,046	0,030	0,014	0,008
Рентабельность активов по балансовой прибыли, K_p	0,023	0,035	-0,013	-0,007	0,009
Коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала, K_n	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Отдача всех активов, $K_{от}$	1,193	1,437	1,894	1,605	1,723
Z-счет Альтмана, Z	0,330	0,683	0,925	0,597	0,793
Интерпретация	Вероятность банкротства очень высокая	Вероятность банкротства очень высокая	Вероятность банкротства очень высокая	Вероятность банкротства очень высокая	Вероятность банкротства очень высокая

Следует отметить наличие в данном методе показателя рыночной стоимости собственного капитала, что ограничивает его применение только для открытых акционерных обществ, акции которых котируются на бирже. Несмотря на это, модель спрогнозировала для нашего предприятия высокую вероятность банкротства на протяжении всего анализируемого периода.

В 1983 г. Альтман получил модифицированный вариант своей формулы для компаний, акции которых не котируются на бирже.

Позднее эта модель была скорректирована иркутскими учеными для российских условий:

$$R = 0,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4,$$

где K_1 — отношение оборотного капитала к активам;

K_2 — отношение чистой прибыли к собственному капиталу;

K_3 — отношение выручки от реализации к активам;

K_4 — отношение чистой прибыли (непокрытого убытка, взятого с отрицательным знаком) к затратам.

Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением модели R определяется следующим образом (табл. 6).



Таблица 6. Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением модели R

Значение R	Вероятность банкротства
Меньше 0	Максимальная (90–100)
0–0,18	Высокая (60–80)
0,18–0,32	Средняя (35–50)
0,32–0,42	Низкая (15–20)
Больше 0,42	Минимальная (до 10)

Посмотрим, какие результаты покажет модифицированная многофакторная модель Альтмана для ООО «Ангара-Лес» (табл. 7).

Таблица 7. Прогнозирование банкротства ООО «Ангара-Лес» с помощью модифицированной многофакторной модели Альтмана

Коэффициент	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
Отношение оборотного капитала к активам, K_1	0,158	0,165	0,151	0,137	0,173
Отношение чистой прибыли к собственному капиталу, K_2	0,211	0,466	-0,649	-1,001	-0,487
Отношение выручки от реализации к активам, K_3	1,193	1,437	1,894	1,605	1,723
Отношение чистой прибыли к затратам, K_4	0,005	0,016	-0,011	-0,010	-0,003
Модифицированный коэффициент Альтмана, R	0,339	0,616	-0,497	-0,869	-0,331
Интерпретация	Вероятность банкротства низкая	Вероятность банкротства минимальная	Вероятность банкротства максимальная	Вероятность банкротства максимальная	Вероятность банкротства максимальная

Модель показала максимальную вероятность банкротства в 2008–2010 гг., однако повышение вероятности произошло слишком резко, скачкообразно (вероятность банкротства в 2007–2008 гг. изменилась с минимальной на максимальную). Увеличение вероятности связано главным образом с началом убыточности деятельности.

В какой мере предложенные формулы могут быть использованы в наших условиях? Согласно этим формулам предприятия с рентабельностью выше некоторой границы становятся полностью «непотопляемыми».

В российских условиях рентабельность одного отдельного предприятия в значительной мере подвергается опасности внешних колебаний. Нужно также отметить, что чистая прибыль предприятия, если она остается после выплаты всех налогов в условиях инфляции, уходит на текущие расходы. По-видимому, эти формулы в наших условиях должны иметь более низкие параметры при различных показателях рентабельности.

В 1977 г. Р. Таффлер и Г. Тишоу предложили еще одну модель для английских предприятий:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4,$$

где X_1 — отношение прибыли к краткосрочным пассивам;
 X_2 — отношение оборотных активов к заемным средствам;
 X_3 — доля чистого оборотного капитала в активах;
 X_4 — оборачиваемость активов.

Градации коэффициента Таффлера-Тишоу имеет следующий вид:

- $Z > 0,3$ — вероятность банкротства мала;
- $0,2 < Z < 0,3$ — вероятность банкротства средняя;
- $Z < 0,2$ — вероятность банкротства велика.

Прогноз банкротства ООО «Ангара-Лес» согласно модели Таффлера-Тишоу выглядит следующим образом (табл. 8).

Таблица 8. Прогнозирование банкротства ООО «Ангара-Лес» с помощью модели Таффлера-Тишоу

Коэффициент	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
Отношение прибыли к краткосрочным пассивам, X_1	0,006	0,024	-0,022	-0,017	-0,005
Отношение оборотных активов к заемным средствам, X_2	0,162	0,173	0,156	0,139	0,174
Доля чистого оборотного капитала в активах, X_3	-0,811	-0,778	-0,807	-0,838	-0,808
Оборачиваемость активов, X_4	1,193	1,437	1,894	1,605	1,723
Коэффициент Таффлера-Тишоу, Z	0,069	0,125	0,166	0,115	0,150
Интерпретация	Вероятность банкротства велика	Вероятность банкротства велика	Вероятность банкротства велика	Вероятность банкротства велика	Вероятность банкротства велика

В отличие от модифицированной модели Альтмана коэффициент Таффлера-Тишоу показал высокую вероятность банкротства на протяжении всех пяти лет. Таким образом, согласно этой модели кризисные явления на предприятии начались задолго до того, как деятельность стала убыточной.

Однако не следует забывать, что модели, разработанные иностранными авторами, содержат значения весовых коэффициентов и пороговых значений комплексных и частных показателей, рассчитанные в результате анализа американских и английских данных 1960–1970 гг. В связи с этим они не соответствуют современной специфике экономической ситуации и специфике бизнеса в России, в том числе отличающейся системе бухгалтерского учета, налогового законодательства и т. д. Отсутствие в России открытых статистических материалов по финансовому состоянию банкротных организаций препятствует тому, чтобы скорректировать методику исчисления весовых коэффициентов и пороговых значений с учетом российских экономических условий.

Методы финансового прогнозирования без расчета комплексного коэффициента вероятности банкротства

Преимуществом методов, описанных выше, является высокая вероятность, с которой предсказывается банкротство приблизительно за два года до фактического объявления конкурсного производства, недостатком — уменьшение статистической надежности результатов при составлении прогнозов относительно отдаленного будущего.



Предприятие считалось неплатежеспособным, а структура баланса признавалась неудовлетворительной при достижении значений хотя бы одного из показателей ниже установленного критериального значения (которое составляет для коэффициента текущей ликвидности 2, а для коэффициента обеспеченности собственными средствами — 0,1).

Если структура баланса по приведенным показателям признается неудовлетворительной, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, равный 6 месяцам. **Коэффициент восстановления платежеспособности** рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{вп}} = (K_{\text{тл (ф)}} + 6 / T \times (K_{\text{тл (ф)}} - K_{\text{тл (н)}})) / K_{\text{тл (норм)}}$$

где $K_{\text{вп}}$ — коэффициент восстановления платежеспособности;

$K_{\text{тл (ф)}}$ — коэффициент текущей ликвидности на конец периода (фактическое значение);

$K_{\text{тл (н)}}$ — коэффициент текущей ликвидности в начале периода;

$K_{\text{тл (норм)}}$ — нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

T — отчетный период в месяцах.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на период, равный 6 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность.

Если коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами имеют значения, соответствующие нормативным, структура баланса предприятия признается удовлетворительной. Тогда рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности, установленный за период, равный 3 месяцам. **Коэффициент утраты платежеспособности** рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{уп}} = (K_{\text{тл (ф)}} + 3 / T \times (K_{\text{тл (ф)}} - K_{\text{тл (н)}})) / K_{\text{тл (норм)}}$$

где $K_{\text{уп}}$ — коэффициент утраты платежеспособности.

Если структура баланса признана удовлетворительной, но коэффициент утраты платежеспособности имеет значение меньше 1, то может быть принято решение о том, что предприятие в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Оценим платежеспособность ООО «Ангара-Лес» с помощью методики Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) ФУДН (б) (табл. 9).

Расчет показал, что ни один из коэффициентов не соответствует нормативному значению, следовательно, предприятие не является платежеспособным. Коэффициент восстановления платежеспособности меньше 1, что говорит о том, что в течение ближайших шести месяцев ООО «Ангара-Лес» не сможет восстановить платежеспособность. Однако в настоящее время данная методика оценки несостоятельности (банкротства) предприятий дает неадекватное отражение реального финансового состояния предприятия.

Необходимо обратить внимание и на то, что при расчете коэффициентов разработчики методики ФУДН (б) не учитывали суммы долгосрочных кредитов и займов,

Таблица 9. Прогнозирование банкротства ООО «Ангара-Лес» с помощью методики ФУДН (б)

Коэффициент	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010
Коэффициент текущей ликвидности, $K_{\text{тл}}$	0,163	0,175	0,157	0,140	0,176
Коэффициент обеспеченности собственными средствами, $K_{\text{соб}}$	-5,155	-4,769	-5,413	-6,192	-4,731
Коэффициент восстановления платежеспособности, $K_{\text{вп}}$		0,090	0,074	0,066	0,097

которые наряду с собственным капиталом являются источниками покрытия основных средств и внеоборотных активов. Сказанное относится и к источникам капитала, приравненным к собственным (доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей).

Некорректность методических положений ФУДН (б) заключается также и в том, что коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами являются взаимосвязанными показателями. Фактически коэффициент обеспеченности собственными средствами не отражает никакого нового качества баланса предприятия, кроме той же текущей ликвидности.

Кроме того, анализ текущей платежеспособности должен дополняться оценкой общей платежеспособности, то есть способностью предприятия покрыть внешние обязательства (краткосрочные и долгосрочные) всем имуществом предприятия, оцененным по рыночной стоимости.

Учитывая многообразие финансовых процессов, которое не всегда отражается в коэффициентах платежеспособности, различие в уровне их нормативных оценок и возникающие в связи с этим сложности в общей оценке состоятельности предприятия, многие зарубежные и отечественные аналитики рекомендуют производить интегральную или комплексную оценку финансового состояния предприятия на основе одного критерия. В качестве такого критерия используется малая вероятность банкротства. 📄

Кадровые решения со знанием дела!

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ ДЛЯ КАДРОВИКОВ

С тематическими страницами для HR-менеджеров
«Современные технологии управления персоналом»

- Практика применения трудового законодательства
- Кадровое делопроизводство
- Трудовая книжка
- Оплата труда
- Трудовые споры
- Охрана труда

CD В ПОДАРОК

«Мастер кадровых решений:
Увольнения (часть 1)»
БЕСПЛАТНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

Оформить подписку на журнал можно через редакцию по тел. **(495) 258-08-15**

или в почтовом отделении «Роспечать» — индекс 82225,
«Пресса России» — индекс 44352,
по каталогам: «Почта России» — индекс 10892.

Посмотреть журнал можно на сайте **www.profiz.ru**





О. А. Фетисова,
ассистент аудитора филиала ЗАО «БДО» (г. Пермь)

Что таит в себе горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности?

Экономический анализ финансовой отчетности сегодня является крайне важной задачей для руководства предприятия, поскольку финансовая отчетность представляет собой данные, призванные удовлетворить информационные потребности третьих лиц, связанных с предприятием. Такими лицами являются поставщики предприятия, его работники, инвесторы, банки, а также государство. Могут в качестве третьих лиц выступить и обычные люди, для которых деятельность той или иной компании до определенного времени не была актуальной. Заинтересовавшись сайтом крупного открытого акционерного общества и ознакомившись там с отчетностью компании за прошедший год, человек может проанализировать полученные данные, сравнить их с предыдущим годом и... приобрести акции компании, став таким образом ее инвестором.

Наиболее распространенными на сегодняшний день приемами экономического анализа отчетности предприятия являются трендовый анализ, анализ финансовых показателей, чтение отчетности, а также горизонтальный и вертикальный анализ. Каждый из этих приемов имеет свою специфику. Наиболее легкий из перечисленных видов анализа — чтение отчетности, когда заинтересованное лицо проводит ознакомление с бухгалтерским балансом предприятия, отчетом о прибылях и убытках и приложениями к ним. Читая отчетность компании, пользователь прежде всего знакомится с характером деятельности предприятия, наличием у него основных

фондов, спецификой производства или оказываемых услуг, соотношением собственных средств предприятия и его заемных источников. Сами того не замечая, пользователи так или иначе при ознакомлении с отчетностью используют вышеуказанный прием анализа. Можно сказать, что он является первым шагом и основой для всех остальных видов экономического анализа финансовой отчетности.

Наиболее сложным считается анализ финансовых показателей отчетности, с помощью которого можно провести анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Мы обратимся к самым понятным и доступным приемам анализа бухгалтерской отчетности компании — к горизонтальному и вертикальному анализу. Принцип каждого из них буквально заложен в названии и соответствует пространственному представлению горизонтали и вертикали.



ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Отличаются эти два вида анализа не только своей направленностью, но и тем, что вертикальный анализ проводится в процентном отношении, а горизонтальный — в стоимостном. Эти два вида анализа не существуют отдельно, а всегда дополняют друг друга.

Первичным в этой цепочке является вертикальный анализ.

Вертикальный (структурный) анализ — это представление бухгалтерской (финансовой) отчетности в виде относительных величин, которые характеризуют структуру итоговых показателей. Иными словами, вертикальный анализ представляет собой такой прием анализа финансовой отчетности, при котором за 100 % принимается результирующая статья того или иного отчета. Например, такими статьями могут быть: итог актива или итог пассива при анализе бухгалтерского баланса предприятия, выручка при анализе отчета о прибылях и убытках, итоговые денежные потоки по основной, финансовой или инвестиционной деятельности при анализе отчета о движении денежных средств организации.

Характерной чертой вертикального анализа является использование таблиц, которые позволяют сделать результаты анализа наглядными и доступными для всех его пользователей. Вертикальный анализ финансовой отчетности предприятия позволяет сопоставлять результаты нескольких лет, выявляя тенденции развития компании или, наоборот, ухудшения ее финансового положения.

Рассмотрим вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках ОАО «Нефтьиндустрия» за 2010 г. (табл. 1).

При проведении вертикального анализа примем за исходную величину выручку от продаж и представим ее в виде 100 %, а остальные показатели отчета — в виде доли к выручке фирмы (табл. 2).

На основании указанных таблиц пользователи могут сделать следующие выводы:

1. Себестоимость продаж в текущем году удалось снизить на 25 %! Доля управленческих расходов, наоборот, выросла на 18,5 %. Есть вероятность того, что руководство предприятия разработало план по повышению эффективности производственных мощностей, в связи с чем удалось снизить затраты на себестоимость, в свою очередь получив за это высокие премии. Так или иначе, внушительный показатель валовой прибыли говорит о том, что предприятие в 2010 г. сработало гораздо продуктивнее 2009 г.

2. Аналогичную ситуацию мы можем наблюдать и с операционной прибылью, которая в отчетном периоде возросла на 9 %. Это, несомненно, свидетельствует



Таблица 1. Отчет о прибылях и убытках ОАО «Нефтьиндустрия», тыс. руб.

Показатель	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Выручка	10 000	7000
Себестоимость продаж	(4250)	(4877)
Валовая прибыль (убыток)	5750	2123
Коммерческие расходы	(85)	(58)
Управленческие расходы	(2620)	(544)
Прибыль (убыток) от продаж	3045	1521
Доходы от участия в других организациях	5	2
Проценты к получению	1	2
Проценты к уплате	(3)	(1)
Прочие доходы	93	14
Прочие расходы	(34)	(19)
Прибыль (убыток) до налогообложения	3107	1519
Отложенные налоговые активы	2	1
Отложенные налоговые обязательства	(1)	(4)
Текущий налог на прибыль	(622)	(304)
Чистая прибыль (убыток)	2486	1212

Таблица 2. Отчет о прибылях и убытках ОАО «Нефтьиндустрия»

Показатель	За отчетный период, %	За аналогичный период предыдущего года, %
Выручка	100	100
Себестоимость продаж	42,5	69,67
Валовая прибыль (убыток)	57,5	30,33
Коммерческие расходы	0,85	0,83
Управленческие расходы	26,2	7,77
Прибыль (убыток) от продаж	30,45	21,73
Доходы от участия в других организациях	0,05	0,03
Проценты к получению	0,01	0,03
Проценты к уплате	0,03	0,01
Прочие доходы	0,93	0,2
Прочие расходы	0,34	0,27
Прибыль (убыток) до налогообложения	31,07	21,7
Отложенные налоговые активы	0,02	0,01
Отложенные налоговые обязательства	0,01	0,06
Текущий налог на прибыль	6,22	4,34
Чистая прибыль (убыток)	24,86	17,31

о повышении эффективности деятельности предприятия, сокращении издержек и экономии ресурсов.

3. Итоговым показателем, свидетельствующим об улучшении показателей финансовой деятельности предприятия, является увеличение доли чистой прибыли в структуре выручки предприятия на 7,5 %.

 **ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ**

Если мы будем говорить о вертикальном анализе бухгалтерского баланса, отчета об изменении капитала, отчета о движении денежных средств, то подход будет аналогичным рассмотренному выше (в примере с отчетом о прибылях и убытках).

Например, при вертикальном анализе баланса предприятия потенциальные пользователи информации должны обращать внимание на следующие статьи.

В активе баланса:

- увеличение доли быстрореализуемых активов — денежных средств и дебиторской задолженности сроком исполнения до 12 месяцев говорит о повышении ликвидности активов предприятия, их мобильности, способности превращаться в другие виды активов, которые необходимы компании для производства товаров и услуг;
- увеличение доли основных фондов, дебиторской задолженности со сроком погашения более 12 месяцев, накопление большого количества запасов на складах (так называемых медленно реализуемых активов) потенциально могут привести к снижению платежеспособности предприятия, а в худшем случае — к его банкротству.

В пассиве баланса:

- здесь все внимание должно быть направлено на собственный капитал организации. Если его соотношение с валютой баланса находится на уровне 90 %, то это говорит о хорошей финансовой устойчивости предприятия. Если же доля заемных и собственных источников в структуре баланса примерно одинакова, это свидетельствует о высоком уровне вероятности банкротства предприятия, а также о его высокой зависимости от внешних источников финансирования;
- неуклонное увеличение кредиторской задолженности должно насторожить пользователей отчетности и руководство компании, поскольку оно может привести к снижению финансовой устойчивости и повышению риска банкротства.

 **ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ**

Вертикальный анализ позволяет оценить деятельность компании со всех сторон за отчетный период: развивается ли предприятие, какими темпами идет это развитие, есть ли у предприятия склонность к банкротству, зависимо ли оно от внешних источников финансирования.

Но вертикальный анализ не может существовать отдельно от другого приема анализа финансовой отчетности — горизонтального анализа, на основании которого выявляются изменения показателей отчетности в стоимостном выражении. В совокупности горизонтальный и вертикальный анализ позволяют сделать руководству предприятия выводы о деятельности фирмы, а также разработать соответствующие рекомендации, которые приведут к возрастанию производственных мощностей, снижению издержек и увеличению чистой прибыли предприятия. На сегодняшний день рекомендуется проводить эти два вида анализа не реже чем раз в полгода, чтобы своевременно отслеживать все изменения и принимать соответствующие меры.



Горизонтальный анализ — это сопоставление данных финансовой отчетности предприятия за два следующих друг за другом года для выявления абсолютных и относительных отклонений по каждой строке отчетности. С помощью горизонтального анализа пользователи отчетности получают более детальные и наглядные данные, нежели при вертикальном анализе, поскольку каждый показатель здесь представлен прежде всего в стоимостном, а не процентном выражении.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ 

Для осуществления горизонтального анализа используют таблицы. Причем даже неквалифицированные пользователи отчетности смогут без затруднений их составить. К таблице баланса предприятия необходимо добавить еще два столбца, в которых указаны абсолютные и относительные отклонения.

Для большего удобства и с целью формирования правильных выводов в нашем примере мы поменяем местами столбцы баланса «На начало отчетного периода» и «На конец отчетного периода» (табл. 3).

Таблица 3. Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ОАО «Стройдормаш» за 2010 г., тыс. руб.				
Показатель	На конец отчетного года	На начало отчетного года	Абсолютное изменение	Относительное изменение, %
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	87	—	87	100
Основные средства	540	570	(30)	-5,26
Незавершенное строительство	8	—	8	100
Долгосрочные финансовые вложения	200	—	200	100
Отложенные налоговые активы	7	—	7	100
Итого по разделу I	842	570	272	47,72
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	205	241	(36)	-14,94
В том числе:				
сырье и материалы	17	12	5	41,67
затраты в незавершенном производстве	86	75	11	14,67
готовая продукция и товары	90	132	(42)	-31,82
расходы будущих периодов	12	22	(10)	-45,45
НДС по приобретенным ценностям	6	18	(12)	-66,67
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	60	12	48	400
В том числе покупатели и заказчики	—	12	(12)	-100
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	120	46	74	160,87
В том числе покупатели и заказчики	77	30	47	156,67
Денежные средства	765	320	445	139,07

Окончание табл. 3

Показатель	На конец отчетного года	На начало отчетного года	Абсолютное изменение	Относительное изменение, %
Итого по разделу II	1156	637	519	81,48
БАЛАНС	1998	1207		
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	20	20	—	0
Резервный капитал	5	5	—	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	150	22	132	600
Итого по разделу III	175	47	128	272,34
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	430	604	(174)	-28,81
Отложенные налоговые обязательства	4	4	—	0
Итого по разделу IV	434	608	(174)	-28,81
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Кредиторская задолженность	1089	552	537	97,28
В том числе:				
поставщики и подрядчики	120	108	12	11,11
задолженность перед персоналом организации	250	160	90	56,25
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	89	57	32	56,14
задолженность по налогам и сборам	212	90	122	135,55
прочие кредиторы	418	137	281	205,11
Резервы предстоящих расходов	300	—	300	100
Итого по разделу V	1389	552	837	151,63
БАЛАНС	1998	1207		

На основе полученных данных горизонтального анализа мы можем сделать следующие выводы:

1. Сумма внеоборотных активов предприятия за прошедший год увеличилась на 48 %. В основном это произошло за счет приобретения нематериальных активов и осуществления долгосрочных финансовых вложений, которых в 2009 г. не было вообще.

2. Оборотные активы предприятия также значительно выросли за 2010 г. — на 81,5 %. В основном этот рост произошел за счет прироста денежных средств и роста дебиторской задолженности.

3. В пассиве баланса также произошли значительные изменения: увеличилась нераспределенная прибыль, а сумма долгосрочных займов, наоборот, сократилась на 29 %. С другой стороны, краткосрочная дебиторская задолженность выросла практически в два раза, причем увеличение ее произошло по всем показателям.

4. Таким образом, предприятие за прошедший год значительно улучшило свое финансовое состояние, расплатилось с частью долгосрочных кредитов и пополнило количество внеоборотных активов, с помощью которых и осуществляется его производственная деятельность. На складе перестали образовываться залежи готовой



продукции — ее показатели уменьшились на 32 %. Предприятие стало прибегать к краткосрочным источникам финансирования своей деятельности, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости и относительной финансовой независимости предприятия от других субъектов рынка.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ



С помощью горизонтального анализа пользователи отчетности определяют, в каком направлении развивается предприятие, какие тенденции свойственны ему на определенный момент времени (на конец отчетного периода).

Для формирования более четкого представления о горизонтальном анализе отражим в табл. 4 положительные и отрицательные тенденции развития предприятия. Изучив эти тенденции, можно сразу определить направление развития фирмы.

Таблица 4. Тенденции развития предприятия на основе горизонтального анализа бухгалтерского баланса

Положительные тенденции	Отрицательные тенденции
Уменьшение незавершенного производства	Уменьшение денежных средств на счетах
Увеличение денежных средств на счетах	Увеличение запасов на складах с уменьшением объемов выручки
Уменьшение запасов на складах с уменьшением объемов выручки	Увеличение дебиторской задолженности (более 40 % оборотного капитала)
Увеличение дебиторской задолженности (до определенного предела — не более 40 % оборотного капитала)	Увеличение кредиторской задолженности
Увеличение запасов на складах с увеличением объемов выручки	Увеличение сумм полученных кредитов и займов
Уменьшение сумм полученных кредитов и займов	Увеличение расходов будущих периодов
Уменьшение кредиторской задолженности	Уменьшение нераспределенной прибыли
Рост собственного капитала (уставного, резервного)	Уменьшение собственного капитала (уставного, резервного)
Рост нераспределенной прибыли	
Увеличение доходов будущих периодов	

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ



Помимо наглядности, простоты проведения относительно других видов экономического анализа и логичных выводов вертикальный и горизонтальный анализ имеют свои минусы. Главный из них — это влияние инфляции на показатели статей отчетности.

В этом случае наименьшее влияние испытывают самые мобильные статьи отчетности — денежные средства, запасы с высокой оборачиваемостью, краткосрочные кредиты и займы, краткосрочная дебиторская и кредиторская задолженность. С другой стороны, наибольшему влиянию инфляции подвержены медленно реализуемые и труднореализуемые активы — основные фонды, долгосрочная дебиторская задолженность, а также пассивы в виде долгосрочных кредитов и займов, долгосрочной кредиторской задолженности. Получается, что их оценка не изменяется с течением

времени. На практике в бухгалтерии зачастую используют прием переоценки основных средств, чтобы привести стоимость фондов предприятия к рыночной стоимости на определенную дату и таким образом обеспечить достоверность и полноту финансовой отчетности. Если же такая оценка будет осуществлена предприятием в отношении основных фондов хотя бы один раз, предприятие будет обязано в дальнейшем проводить такую переоценку ежегодно.

Переоценка — лишь один из способов сократить влияние инфляции на показатели финансовой отчетности. Существуют еще несколько методов, способствующих устранению влияния инфляции на результирующие статьи отчетности.

Одним из таких методов является пересчет балансовых данных с учетом единого индекса инфляции для различных видов ресурсов, когда данные базового года (обычно за них принимаются данные года, предшествующего отчетному) пересчитываются с учетом указанного индекса. Конечно, полученные цифры во многих случаях далеки от реальности, поскольку все ресурсы предприятия разнородны и их стоимость зависит от различных ситуаций, происходящих в экономике.

 **ЭТО ВАЖНО**

Для увеличения сопоставимости показателей в отчетности двух и более лет рекомендуется использовать различные индексы инфляции для различных видов ресурсов. Тогда информация вертикального и горизонтального анализа будет более точной и достоверной, а также позволит сделать пользователям отчетности правильные выводы.

Например, индекс инфляции на оргтехнику контрагента, которую закупает компания, составил 15 % ввиду выпуска новых моделей и увеличения спроса на них (при этом компания приняла решение не отказываться от продукции контрагента). Следовательно, показатели отчетности по основным фондам при проведении анализа необходимо будет пересчитать. С другой стороны, увеличение стоимости комплектующих материалов для производства продукции произошло все лишь на 3 %. Поэтому показатели по сырью и материалам аналитики будут пересчитывать на этот процент.

Как можно заметить из приведенных нами примеров, все относительно. Усреднив индексы комплектующих материалов и оргтехники, мы могли бы получить единый индекс, равный 9 %. Но с его применением статьи отчетности были бы отражены неверно — искажены либо в большую, либо в меньшую сторону.

Использование различных индексов изменения цен на различные виды ресурсов является неотъемлемой частью проведения горизонтального и вертикального анализа предприятия.

С другой стороны, найти такие индексы для руководства предприятия и его аналитиков бывает достаточно проблематично, не говоря уже о людях, не имеющих отношения к ведению бухгалтерского учета и составлению отчетности компании. Зачастую работникам приходится производить сложные экономические расчеты, принимая во внимание все экономические факторы и ситуации в мировой и региональной экономике, произошедшие за период.

Так или иначе, осуществление горизонтального и вертикального анализа — это трудоемкий процесс, на основе которого руководство предприятия и третьи стороны могут сделать наиболее достоверные выводы о финансовом положении предприятия, его устойчивости, ликвидности и платежеспособности. ■



А. И. Вениаминов,

главный экономист, канд. экон. наук

Анализ налоговой отчетности организации



Наряду с бухгалтерской, управленческой и статистической отчетностью в состав финансовой отчетности предприятия входит и налоговая отчетность. Анализ налоговой отчетности является важнейшей составной частью анализа финансовой отчетности и представляет собой оценку полноты и достоверности содержащихся в ней данных. Анализ налоговой отчетности можно определить как процесс оценки прошлого и текущего финансового состояния организации с точки зрения ее способности выполнять обязательства перед бюджетом по уплате налогов.

Показатели налоговой отчетности представлены в стоимостном выражении — в рублях. Ее пользователями выступают государство в лице налоговых органов (внешние пользователи) и сама организация (внутренний пользователь). В связи с этим различают два вида отчетности: внешняя и внутренняя. Главное их отличие заключается в следующем. Сроки сдачи и порядок оформления внешней отчетности регулируются законодательно, а структура внутренней отчетности разрабатывается и утверждается предприятием самостоятельно.

Внешняя налоговая отчетность представлена налоговыми декларациями. К внутренней налоговой отчетности можно отнести сводную ведомость налогов, расчет эффективности мероприятий налогового планирования и т. д.



ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Налоговая отчетность охватывает только ту часть финансово-хозяйственной деятельности, которая имеет отношение к формированию налогооблагаемых баз, порядку налогообложения и расчету сумм, подлежащих к уплате в бюджет, и включает только показатели, имеющие отношение к сбору налогов.

Основная цель анализа налоговой отчетности — выявление резервов повышения эффективности деятельности, связанных с формированием и погашением налоговых обязательств. Для достижения цели необходимо решить ряд задач:

- определить размер налоговых расходов;
- выявить взаимосвязи налоговых расходов на деятельность анализируемого предприятия;
- измерить влияние налоговых расходов на деятельность анализируемого предприятия;
- составить прогноз изменения размера, характера и влияния налоговых обязательств на деятельность организации;
- установить приемлемый уровень налоговых расходов;
- разработать мероприятия, направленные на поддержание налоговых обязательств на приемлемом уровне.

Решаем поставленные задачи

Решение первой задачи осуществляется в несколько этапов.

Этап первый. Выявление состава налоговых обязательств. Определяется перечень налогов, подлежащих уплате организацией, обращается внимание на состав налогооблагаемых баз и различия между объектом и налоговой базой. Так, объектом налогообложения НДС являются операции по реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ (ст. 146, 149 НК РФ), а налоговой базой — стоимость товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из рыночных цен (ст. 154 НК РФ).

Этап второй. Выявление структуры налоговых обязательств. Определяются общий объем налоговых обязательств за анализируемый период и доля каждого налога в общем объеме.

Этап третий. Выявление динамики налоговых обязательств. На основе данных налоговых деклараций за ряд лет выявляются изменения состава и структуры налоговых обязательств, определяются абсолютные и относительные отклонения. Необходимо выявить причины отклонений. Это могут быть изменения в законодательстве,



падение или увеличение спроса на продукцию, инфляция, изменение кадровой политики предприятия и т. д.

Для решения второй задачи используются методы факторного анализа. Факторные модели строятся в отношении всех налогов и по каждому налогу в отдельности. Например, нижеприведенная модель включает все налоги, подлежащие уплате организациями:

$$H = A_0 + \sum A_i \times X_i,$$

где H — общая сумма налоговых обязательств (налоговая нагрузка);

A_0 — свободный член (например, суммы налогов, доля которых незначительна, разного рода сборы, затраты на обслуживание налоговых платежей и т. д.);

A_i — коэффициент (ставка по i -му налогу);

X_i — факторы (налогооблагаемая база по i -му налогу, например, расходы на оплату труда, налогооблагаемая прибыль, стоимость имущества и др.).

Простейшая модель для анализа налога на прибыль:

$$\Pi = 0,20 \times (D - D_{\text{необлаг}} - P + P_{\text{облаг}}),$$

где D — доходы организации;

$D_{\text{необлаг}}$ — доходы, освобожденные от налогообложения;

P — расходы организации;

$P_{\text{облаг}}$ — расходы, уменьшающие налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Простейшая модель для анализа НДС:

$$\text{НДС} = 0,18 \times V_1 + 0,1 \times V_2 - \text{НДС}_{\text{зач}},$$

где V_1 — выручка (доход), облагаемая по ставке 18 %;

V_2 — выручка (доход), облагаемая по ставке 10 %;

$\text{НДС}_{\text{зач}}$ — сумма НДС по приобретенным товарам, работам, услугам, принимаемая в зачет.

Факторный анализ в сочетании с использованием законов экономико-математического моделирования характеризуется высокой результативностью.

Для решения третьей задачи применяются методы коэффициентного анализа. Влияние налогов на деятельность организации характеризуют понятия налоговой нагрузки и налогового бремени.

Налоговая нагрузка оценивается с использованием абсолютных и относительных показателей.

Анализа абсолютных изменений налоговой нагрузки недостаточно, так как он не отражает ее связь с показателями финансово-хозяйственной деятельности организации.

 **ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ**

Налоговая нагрузка на организацию — это та часть налоговых обязательств, которая фактически должна быть выплачена организацией и не может быть перенесена на другие экономические субъекты (например, через повышение цен) или уменьшена в результате применения налогового планирования, оптимизации налоговых платежей, а также другими доступными способами.

Налоговая нагрузка в абсолютном выражении меньше или равна сумме налоговых обязательств.

Уровень налоговой нагрузки оценивается при помощи **коэффициента эффективности налогообложения** ($K_{эф}$):

$$K_{эф} = \sum N_i / \sum D_j \times 100 \%,$$

где N_i — величина налога i -го вида;

D_j — величина дохода j -го вида.

 **ЭТО ВАЖНО**

Коэффициент эффективности налогообложения в интервале от 20 до 40 % свидетельствует о возможности снижения налоговых расходов (затрат, издержек, обязательств), менее 20 % — о существенном возрастании налоговых рисков, связанных с возможными налоговыми санкциями. Если этот коэффициент более 40 %, то налоговая нагрузка становится налоговым бременем.

ПРИМЕР 1

Предприятие «Х» выпускало продукцию одного вида в течение двух последних лет: в отчетном году реализовало 20 000 шт., в предшествующем — 10 000 шт. Используем данные бухгалтерской отчетности предприятия (данные формы № 2) и рассчитаем величину его налогового бремени, а затем оценим полученный результат.

Результаты выполненных расчетов представлены в табл. 1.

Таблица 1. Величина налогового бремени предприятия «Х»

Показатель	Отчетный год		Предшествующий год		Отчетный год, %	Предшествующий год, %
	Всего	На единицу	Всего	На единицу		
Доходы, тыс. руб.	33 625	1681	29 944	2994	100	100
Фактически полученные доходы (выручка), тыс. руб.	30 000	1500	28 000	2800	89	93,5
Неналоговые расходы, тыс. руб.	29 771	1488	27 500	2750	88	92
Прибыль без учета налогообложения, тыс. руб.	3854	193	2444	244	12	8



Показатель	Отчетный год		Предшествующий год		Отчетный год, %	Предшествующий год, %
	Всего	На единицу	Всего	На единицу		
Фактически полученная выручка без учета налогообложения, тыс. руб.	229	12	500	50	0,68	1,67
Налоговые расходы, тыс. руб.	15 000	750	1200	120	45	40
Прибыль с учетом налогообложения, тыс. руб.	-11 146	-557	-9556	-956	33	32
Фактически полученная прибыль с учетом налогообложения, тыс. руб.	-14 771	-738	-11 500	-1150	43,9	38,4
Налоговое бремя, тыс. руб.	0,743	0,743	0,796	0,796	74	79

Полученные результаты свидетельствуют о том, что налоговое бремя анализируемого предприятия довольно высоко. Чтобы предприятие могло функционировать, величину налогового бремени необходимо уменьшить на 74 % в отчетном году и на 79 % в предшествующем. Намечившаяся тенденция к снижению уровня налогообложения недостаточна, необходимы более быстрые темпы снижения.

Налоговая нагрузка характеризуется сравнением различных видов налоговых ставок.

Для более полной характеристики рассчитываются фактическая ставка и реальная ставка по каждому виду налогов.

ПРИМЕР 2

Используем данные бухгалтерской отчетности (данные формы № 1) и рассчитаем фактическую и реальную ставки НДС. Проанализируем полученный результат и сопоставим его с результатом предыдущего примера.

Фактическая ставка НДС рассчитывается как отношение налоговых обязательств по НДС к выручке (для расчета используем данные предыдущего примера): $190 / 33\ 625 \times 100 \% = 0,57 \%$. Полученный результат свидетельствует о большой доле товаров (работ, услуг), приобретаемых без НДС или с НДС по ставке 0 %.

Реальная ставка НДС рассчитывается как отношение налоговых обязательств по НДС к прибыли: $36 / 3854 \times 100 \% = 0,93 \%$ — по отчетному году; $30 / 2444 \times 100 \% = 1,23 \%$ — по предшествующему году. По отношению к доходу эта ставка составила 0,1 % в отчетном году ($36 / 33\ 625 \times 100 \%$) и 0,1 % в предшествующем году ($30 / 29\ 944 \times 100 \%$), то есть не изменилась.

Сопоставление реальной и фактической ставок показало, что увеличение дохода практически не приводит к увеличению налоговой нагрузки по НДС.

Более глубокий анализ проводится с учетом части дохода, фактически полученной в денежной форме. Для этого используется показатель «доля в цене фактически полученной выручки» (который рассчитывается как бухгалтерская выручка за вычетом безнадежной дебиторской задолженности, в том числе и в пересчете на единицу продукции), а также связанные с ним «прибыль с учетом фактически полученной выручки» и «прибыль с учетом фактически полученной выручки на единицу продукции».

- При анализе налоговой отчетности ее принимают как достоверную, что означает:
- а) все налоги, подлежащие уплате организацией, отражены в соответствующей декларации;
 - б) налоговые обязательства и налоговые платежи отражены в декларациях в полном объеме;
 - в) при составлении и заполнении деклараций соблюдены требования соответствующих нормативных актов.

 **ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ**

Общая схема анализа налоговой отчетности не отличается от схемы анализа финансовой отчетности. Применяются те же методы — горизонтальный, вертикальный, коэффициентный, факторный, а также статистические, эконометрические, экономико-математические и др.

Полный анализ отчетности — процесс трудоемкий, требующий существенных затрат времени. Поэтому иногда анализ отчетности ограничивается решением небольших по объему задач. Например, для определения влияния характера налогов на финансовый результат деятельности организации необходимо решить следующие задачи:

- а) установить причины сложившегося соотношения налоговых платежей;
- б) выявить налоги, наиболее существенные по абсолютной величине платежей;
- в) определить зависимость изменения сумм налоговых платежей по наиболее существенным видам налогов от изменения объемов деятельности организации.

ПРИМЕР 3

Используем данные табл. 2 о налогах ОАО «Норд» за последние 5 лет и оценим характер влияния налогов на финансовые результаты организации.

Таблица 2. Данные о налогах ОАО «Норд»

Налог	Среднегодовая сумма, тыс. руб.	%
НДС	36 000	49,2
Налог на прибыль	18 000	24,6
Налог на имущество	10 000	13,7
Налог на рекламу	9000	12,3
Прочие налоги и сборы	100	0,2
Итого	73 100	100

Данные табл. 2 показывают, что около 74 % налоговых платежей составляют НДС и налог на прибыль, а расходы по НДС практически не зависят от изменения объемов реализации продукции (в основном по причине неэффективности амортизационной политики).

Другой пример конкретной цели — определение степени влияния налогов на платежеспособность организации. Достижение этой цели сопряжено с решением следующих задач:



- 1) выявление возможностей организации погасить налоговые обязательства;
- 2) анализ общей платежеспособности организации.

Для решения первой задачи рассчитывается **коэффициент налоговой платежеспособности** ($K_{\text{нп}}$):

$$K_{\text{нп}} = \text{ДС} / \text{НО},$$

где ДС — денежные средства;

НО — налоговые обязательства.

ПРИМЕР 4

Используем данные бухгалтерского баланса организации (формы № 1) и оценим влияние налоговых платежей на ее платежеспособность.

Данные формы № 1: денежные средства — 270 тыс. руб., НДС — 120 тыс. руб., кредиторская задолженность — 1516 тыс. руб., задолженность перед государственными внебюджетными фондами — 181 тыс. руб., задолженность по налогам и сборам — 245 тыс. руб.

Расчеты производятся в два этапа.

Этап первый. Определим, сможет ли компания в срок погасить свои налоговые обязательства.

На основании данных бухгалтерского баланса можно рассчитать следующие коэффициенты налоговой платежеспособности: $270 / 245 = 1,1$ и $(270 + 120) / 245 = 1,59$; $270 / (245 + 181) = 0,6$ и $(270 + 120) / (245 + 181) = 0,92$; $270 / 181 = 1,49$ и $(270 + 120) / 181 = 2,15$. Очевидно, что предприятие достаточно платежеспособно для расчета по налогам и сборам и для расчета с внебюджетными фондами. Однако платежеспособность существенно ухудшается, если рассматривать расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами одновременно. Кроме того, необходимо учитывать, что помимо налоговых у компании есть и другие обязательства.

Этап второй. Сравним полученные показатели с соответствующими коэффициентами налоговой платежеспособности: $270 / 1516 = 0,18$ и $(270 + 120) / 1516 = 0,26$; $270 / (1516 - 245 - 181) = 0,25$ и $(270 + 120) / (1516 - 245 - 181) = 0,36$. Как видим, влияние налоговых платежей на платежеспособность компании незначительно. Это объясняется высокой степенью инкассирования (собираемости) дебиторской задолженности, что позволяет организации выдавать поставщикам значительные суммы авансов на длительные сроки.

Методика анализа налоговой отчетности

Методика анализа налоговой отчетности состоит из двух частей. Сначала анализируется влияние налоговых обязательств (расходов, затрат, издержек) на финансовое состояние организации, затем оценивается их величина (табл. 3).

Для расчета используем данные отчета о прибылях и убытках (формы № 2) (табл. 4).

Коэффициенты, приведенные в табл. 3, позволяют оценить общую эффективность налоговых затрат. Для более глубокого анализа показатель дохода разбивается на части (доли), полученные в денежной форме (выручку), сомнительную или безнадежную

Таблица 3. Общие показатели, характеризующие уровень налогообложения

Показатель	Методика расчета	Пример расчета для ОАО «Норд»
Коэффициент налоговой платежеспособности, $K_{\text{НП}}$	$K_{\text{НП}} = \text{ДС} / \text{НО}$	На основании данных формы № 1: $270 / 245 = 1,1$ $(270 + 120) / 245 = 1,59$ $270 / (245 + 181) = 0,63$ $(270 + 120) / (245 + 181) = 0,92$ $270 / 181 = 1,49$ $(270 + 120) / 181 = 2,15$
Коэффициент налоговой оборачиваемости, $K_{\text{НО}}$	$K_{\text{НО}} = \text{Д} / \text{НО}$, где Д — доходы	На основании данных формы № 1 и формы № 2: $33\ 304 / 245 = 136$ $29\ 670 / 245 = 121$ $33\ 304 / 181 = 184$ $29\ 670 / 181 = 164$ $33\ 304 / (245 + 181) = 78$ $29\ 670 / (245 + 181) = 70$ $365 / 136 = 2,7$ $365 / 121 = 3$ $365 / 184 = 1,98$ $365 / 164 = 2,23$ $365 / 78 = 4,68$ $365 / 70 = 5,2$
Коэффициент налоговой емкости, $K_{\text{НЕ}}$	$K_{\text{НЕ}} = \text{НЗ} / \text{З}$, где НЗ — налоговые затраты. В качестве З могут выступать общие затраты, которые рассчитываются при $\text{З} = \text{Д}$	
Коэффициент рентабельности налоговых затрат, $K_{\text{РНЗ}}$	$K_{\text{РНЗ}} = \text{П} / \text{НЗ}$, где П — прибыль. Вместо НЗ может использоваться НО	На основании данных формы № 1 и формы № 2: Валовая налоговая рентабельность в отношении НО: $11\ 634 / 245 = 47,48$. Налоговая рентабельность продаж (налогоотдача) в отношении НО: $4854 / 245 = 19,8$. Налоговая рентабельность до налогообложения в отношении НО: $3854 / 245 = 15,73$. Чистая налоговая рентабельность в отношении НО: $2734 / 245 = 11,16$. То же в отношении платежей во внебюджетные фонды: $11\ 634 / 181 = 64,28$ $4854 / 181 = 26,82$ $3854 / 181 = 21,29$ $2734 / 181 = 15,1$. То же в отношении общей задолженности государству: $11\ 634 / (181 + 245) = 27,31$ $4854 / (181 + 245) = 11,39$ $3854 / (181 + 245) = 9,05$ $2734 / (181 + 245) = 6,42$

Таблица 4. Данные отчета о прибылях и убытках, тыс. руб.

Показатель	Код строки	2010 г.	2009 г.
Выручка (за минусом НДС, акцизов и др.)	010	33 304	29 670
Валовая прибыль	029	11 634	7390
Прибыль (убыток) от продаж	050	4854	2890
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	3854	2444
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	2734	1632



дебиторскую задолженность, задолженность, погашаемую посредством взаимозачета или в результате товарообменных операций. Возможности анализа расширяются, если дополнительно производится расчет, где соответствующая доля заменяет показатель дохода в расчете коэффициента. Выручку (доход, полученный в денежной форме) можно увеличить на сумму полученных авансов. Такого рода анализ показывает, какой из видов прибыли/выручки оказывается наиболее уязвимым в случае увеличения налоговых затрат.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ 

Структурный анализ представляет собой использование различных показателей выручки, прибыли и налоговых затрат при расчете коэффициентов эффективности налогообложения.

Так же анализируется выбранный показатель за ряд лет (динамический анализ) и сопоставляется с динамикой других показателей эффективности за те же временные ряды (структурно-динамический анализ).

Далее определяется эффективность использования элементов налогообложения. Вначале анализируется эффективность использования льгот (табл. 5).

Таблица 5. Специальные показатели, характеризующие уровень налогообложения организации

Показатель	Методика расчета	Пример расчета для ОАО «Норд»
Коэффициент эффективности льготного налогообложения, $K_{элн}$	$K_{элн} = НЭ / НО$, где НЭ — величина налоговой экономии, полученной в результате использования налоговых льгот ($НЭ = НО - НО_1$, где $НО_1$ — величина налоговых льгот, возникших с учетом льгот)	
Коэффициент эффективности льготирования, $K_{эл}$	$K_{эл} = НЭ / Д$	По данным формы № 2: $5 / 33\ 304 = 0,015\ %$. Свидетельствует о недостаточном применении льгот организацией (использует не все возможные льготы)
Коэффициент эффективности управления налоговыми обязательствами (эффективности налогообложения), $K_{эф}$	$K_{эф} = \sum H_i / \sum D_i$	
Коэффициент совокупной налоговой нагрузки, $K_{снн}$	$K_{снн} = H_{пн} / Д$, где $H_{пн}$ — платежи по соответствующему виду налогов	
Коэффициент реальной доходности, $K_{рд}$	$K_{рд} = Д_n / Д$, где $Д_n$ — сумма дохода, выручки, прибыли соответственно после налогообложения. Так как $Д_n = Д - Н$ (где $Н$ — величина налога), то $K_{рд} = (Д - Н) / Д$. При этом $Н = Д \times С$, где $С$ — ставка налога на прибыль. Следовательно, $K_{рд} = (Д - Д \times С) / Д$. Данная формула не содержит показателя, характеризующего налоговые льготы. Этот недостаток можно устранить, используя $(Д - Д_{ню}) \times С$, где $Д_{ню}$ — налогооблагаемый доход или налоговая льгота	На основании данных формы № 2: $2734 / 3854 = 0,7$. Налог на прибыль составляет 20%. Следовательно, $1 - 0,20 = 0,80$ означает, что существует резерв по снижению налога на прибыль

Окончание табл. 5

Показатель	Методика расчета	Пример расчета для ОАО «Норд»
Коэффициент налоговой эластичности, $K_{НЭ}$	В наиболее общем виде: $K_{НЭ} = \Delta Н / \Delta НБ$, где $\Delta Н$ — прирост суммы налогов; $\Delta НБ$ — прирост налогооблагаемой базы. Далее данный коэффициент может быть рассчитан для каждого вида налога в отдельности	



ЭТО ВАЖНО

Порядок использования льгот установлен законодательно, а информация об их фактическом применении содержится в налоговых декларациях по соответствующему виду налогов.

Анализ с использованием коэффициента налоговой рентабельности проводится как по всем видам налоговых обязательств, так и по отдельным видам налогов и льгот. Во всех случаях рассчитывается теоретически возможный коэффициент эффективности льготного налогообложения (с учетом только тех льгот, которыми пользовалось предприятие в исследуемом периоде). Данный коэффициент показывает, во сколько раз налоговые льготы превышают получаемую прибыль, доходы, выручку. Анализ ведется по видам деятельности, по видам налоговых затрат, по видам прибыли, дохода, выручки, по регионам деятельности.

При помощи коэффициента реальной доходности можно определить наиболее эффективные с точки зрения налогообложения направления деятельности организации и соответствующим образом корректировать ее финансовое положение в желаемом направлении.



ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Если в указанном коэффициенте показатель дохода заменить на показатель налогооблагаемой базы, то получим коэффициент реального налогообложения или коэффициент эффективности управления налогооблагаемыми базами.

Следующим этапом анализа является анализ налоговой нагрузки в целом на финансовые ресурсы предприятия. В общем виде он представляет собой анализ соотношений налоговых издержек и валюты баланса в целом или по отдельным статьям актива и пассива.

В результате анализа налоговой отчетности ОАО «Норд» выявлено существенное влияние налогов на его финансовое состояние. Однако уплата налогов не препятствует расширению деятельности предприятия. Высвобождаются значительные финансовые ресурсы при изменении политики предприятия в отношении НДС и налога на прибыль.

Таким образом, анализ налоговой отчетности дает возможность оценить влияние налогов на деятельность организации и выявить существующие ресурсы повышения эффективности ее деятельности. 🏢



А. И. Вениаминов,

главный экономист, канд. экон. наук

Анализ статистической отчетности организации

В органы статистики обязаны сдавать отчетность как организации, так и предприниматели. Причем эту отчетность нужно сдавать: самостоятельно (для сплошного наблюдения); по письменному требованию, полученному из территориального отделения Росстата (для выборочного наблюдения).

За нарушение порядка представления (как и за представление недостоверных сведений) руководитель организации или предприниматель может быть привлечен к ответственности в виде штрафа от 3000 до 5000 руб.

К основным формам отчетности статистического наблюдения относятся: форма № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», форма № П-2 «Сведения об инвестициях и нефинансовые активы», форма № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации», форма № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников».

К СВЕДЕНИЮ



Полный перечень форм статистической отчетности, которые надо представлять в органы статистики, можно найти на сайте Росстата <http://www.gks.ru>.

Остановимся подробнее на содержании и аналитических возможностях форм статистической отчетности.

Форма № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг»

Представляют юридические лица (кроме субъектов малого предпринимательства), средняя численность работников которых превышает 15 человек, включая работающих по совместительству и договорам гражданско-правового характера, их обособленные подразделения:

- территориальному органу Росстата в субъекте РФ по установленному им адресу;
- органу, осуществляющему государственное регулирование в соответствующей сфере деятельности;
- органу регулирования естественных монополий в соответствующей сфере деятельности.

Сроки представления: не позднее 4-го числа после отчетного периода.

Периодичность: месячная.

Форма № П-1 используется для оценки объемов производства и отгрузки продукции и услуг по видам экономической деятельности. Функциональная связь между показателями позволяет с помощью факторного анализа оценить влияние факторов на изменение объема отгруженной или реализованной продукции.

ПРИМЕР 1

Имеются данные о производстве и отгрузке промышленной продукции, полученные на основе форм статистической отчетности (табл. 1).

Определим влияние качественного показателя (коэффициента отгрузки) и объемного показателя (производство промышленной продукции) на изменение объемов отгруженной продукции в отчетном году. По данным отчетности, наблюдается увеличение объема отгруженной продукции в отчетном году на 1665 млн руб. (8640 – 6975).

Таблица 1. Производство и отгрузка продукции

Показатель	2009 г.	2010 г.
Произведено промышленной продукции, млн руб.	7500	9000
Отгружено продукции, млн руб.	6975	8640

Из них:

- за счет изменения коэффициента отгрузки: $9000 \times (8640 / 9000 - 6975 / 7500) = 9000 \times (0,96 - 0,93) = 270$ млн руб.;
- за счет изменения объема произведенной продукции: $0,93 \times (9000 - 7500) = 1395$ млн руб.

Всего: $270 + 1395 = 1665$ млн руб.

На основании расчетов можно сделать вывод, что почти 84 % ($1395 / 1665 \times 100$ %) прироста отгруженной продукции были получены за счет роста объема производства продукции в отчетном году.

Форма № П-2 «Сведения об инвестициях и нефинансовые активы»

Собранные в данной форме показатели необходимы для мониторинга и оценки тенденций в сфере инвестиций.



Представляют юридические лица (кроме субъектов малого предпринимательства), средняя численность работников которых превышает 15 человек, включая работающих по совместительству и договорам гражданско-правового характера, их обособленные подразделения.

Сроки представления: не позднее 25-го числа после отчетного периода. Периодичность: квартальная.

Форма № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации»

Представляют юридические лица (кроме субъектов малого предпринимательства, бюджетных организаций, банков, страховых и прочих финансово-кредитных учреждений), средняя численность работников которых превышает 15 человек, включая работающих по совместительству и договорам гражданско-правового характера, их обособленные подразделения.

Сроки представления:

- не позднее 28-го числа после отчетного периода;
- ежеквартально не позднее 30-го числа после отчетного периода.

Периодичность: месячная.

Форма № П-3 используется в оценке и анализе финансовых результатов и финансового состояния организаций. На основе сведений, содержащихся в ней, рассчитывают финансовые показатели, в том числе и показатели рентабельности.

ПРИМЕР 2

По данным формы № П-3 рассчитаем показатели рентабельности и оценим их динамику для условного предприятия (табл. 2).

Расчет показателей рентабельности представим в табл. 3.

Анализируя полученные значения показателей рентабельности, можно отметить тенденцию к увеличению, кроме рентабельности собственного капитала. Увеличение показателя рентабельности текущих затрат свидетельствует о росте эффективности затрат, осуществленных на производство продукции. Показатель рентабельности продаж увеличился с 9,74 коп. прибыли в 1 рубле выручки до 14,57 коп. Эти изменения свидетельствуют о росте эффективности операционной деятельности условного предприятия.

Рост показателя рентабельности активов в динамике является положительной тенденцией. В 2009 г. на 1 рубль активов было получено 34,17 коп. чистой прибыли, в отчетном году каждый рубль активов принес уже 43,08 коп. чистой прибыли.

В 2010 г. наблюдается снижение рентабельности собственного капитала в основном за счет увеличения средней стоимости собственного капитала более чем в два раза — с 1534 тыс. руб. до 3382 тыс. руб. Причем абсолютное значение

Таблица 2. Исходные данные, тыс. руб.

Показатель	2009 г.	2010 г.
Выручка (нетто) от продажи продукции, работ, услуг	29 670	33 304
Себестоимость проданной продукции	22 280	21 670
Прибыль (убыток) от продаж	2890	4854
Чистая прибыль	1632	2734
Среднегодовая балансовая стоимость активов	4776,5	6346
Среднегодовая балансовая стоимость собственного капитала	1534	3382

Таблица 3. Расчет показателей рентабельности

Показатель	Формула расчета	2009 г.	2010 г.
Рентабельность производственных затрат	Прибыль от продаж / Себестоимость проданной продукции	0,1297	0,2239
Рентабельность продаж	Прибыль от продаж / Выручка от продаж	0,0974	0,1457
Рентабельность активов	Чистая прибыль / Среднегодовая балансовая стоимость активов	0,3417	0,4308
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Среднегодовая балансовая стоимость собственного капитала	1,0639	0,8084

чистой прибыли за этот же период увеличилось почти на 70 % — с 1632 тыс. руб. до 2734 тыс. руб. Можно отметить снижение эффективности использования собственного капитала предприятия.

Помимо показателей рентабельности на основании формы № П-3 могут быть рассчитаны другие финансовые показатели, в том числе показатели финансовой устойчивости. Поэтому форма № П-3 является одной из наиболее информативных форм статистической отчетности для оценки финансового состояния и финансовой устойчивости.

Форма № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении работников»

Сведения о численности работников и заработной плате обязаны регулярно подавать в территориальные подразделения государственной статистики коммерческие и некоммерческие организации и их обособленные подразделения. Освобождены от отчетности по форме № П-4 малые предприятия и индивидуальные предприниматели без образования юридического лица.

Сроки представления:

- средняя численность работников превышает 15 человек, включая работающих по совместительству и договорам гражданско-правового характера, — не позднее 15-го числа после отчетного периода;
- средняя численность работников не превышает 15 человек, включая работающих по совместительству и договорам гражданско-правового характера, — ежеквартально не позднее 15-го числа после отчетного периода.

Сведения, собираемые в форме № П-4, позволяют проводить статистическое изучение численности работников, использования рабочего времени, производительности труда, уровня оплаты труда и их взаимосвязи.

ПРИМЕР 3

Проведем анализ изменения показателей, характеризующих использование рабочего времени (табл. 4).

В феврале общее число отработанных человеко-часов увеличилось по сравнению с январем. Определим, за счет каких факторов вырос этот показатель:

- за счет уменьшения фактической продолжительности рабочего дня:
 $(7,4 - 7,6) \times 20 \times 110 = -440 \text{ чел-ч};$



Таблица 4. Показатели, характеризующие использование рабочего времени

Показатель	Январь	Февраль	Изменение
Среднесписочное число работников, чел.	100	110	10
Всего отработано сотрудниками: человеко-дней человеко-часов	1700 12 920	2200 16 280	500 3360
Средняя фактическая продолжительность рабочего дня, ч	7,6	7,4	-0,2
Среднее число отработанных дней на одного списочного работника	17	20	3
Среднее число часов, отработанных одним работником	129,2	148,0	18,8

● за счет увеличения среднего числа дней, отработанных одним работником: $7,6 \times (20 - 17) \times 110 = +2508$ чел-ч;

● за счет увеличения численности работников: $7,6 \times 17 \times (110 - 100) = +1292$ чел-ч.

В целом прирост составил: $-440 + 2508 + 1292 = +3360$ чел-ч.

Практический интерес представляет расчет взаимосвязанных показателей рабочего времени и численности работников:

● коэффициент использования числа дней работы на одного работника $K_1 = 20 / 17 = 1,176$;

● коэффициент использования продолжительности рабочего дня $K_2 = 7,4 / 7,6 = 0,974$;

● полный или интегральный коэффициент использования рабочего времени $K_3 = 1,176 \times 0,974 = 1,145$ или $K_3 = 148 / 129,2 = 1,145$.

Полный коэффициент свидетельствует о том, что в феврале по сравнению с январем использование рабочего времени увеличилось на 14,5 %.

Большое внимание государственная статистика уделяет оценке производительности труда. Для анализа производительности труда с помощью фактических уровней трудоемкости при изготовлении одноименной продукции применяется **агрегатный индекс**:

$$I = \frac{\sum q_1 t_0}{\sum q_1 t_1}$$

где числитель — затраты времени на фактический выпуск продукции отчетного периода по трудоемкости базисного периода, знаменатель — тот же показатель отчетного периода.

Разность числителя и знаменателя агрегатного индекса выражает размер экономии живого труда вследствие снижения трудоемкости единицы продукции. Поскольку трудоемкость — величина, обратная уровню производительности труда, экономия затрат труда будет со знаком плюс.

ПРИМЕР 4

Определим индекс производительности труда по данным табл. 5.

$$I = (2000 \times 0,4 + 2500 \times 0,33 + 1500 \times 0,5) / 2050 = 1,158.$$

Таблица 5. Выпуск продукции и затраты труда

Изделие	Предыдущий период			Отчетный период		
	Объем выпуска, (q_0), шт.	Отработано основными рабочими, чел-ч	Трудоемкость изготовления одного изделия, (t_0)	Объем выпуска, (q_1), шт.	Отработано основными рабочими, чел-ч	Трудоемкость изготовления одного изделия, (t_1)
A	2000	800	0,4	2000	700	0,35
B	1500	500	0,33	2500	600	0,24
C	1800	900	0,5	1500	750	0,5
Итого	x	2200	x	x	2050	x

В отчетном периоде наблюдается экономия живого труда по сравнению с предыдущим периодом на 15,8 % за счет снижения трудоемкости единицы продукции.

Наиболее распространенными методами анализа производительности труда являются группировки, корреляционно-регрессионный анализ, индексный анализ, многомерный анализ временных рядов и прогнозирование. Выбор метода анализа зависит от конкретной задачи исследования, особенностей объекта исследования, характера имеющийся информации. 📊



«Справочник экономиста» —

специализированный журнал для экономистов, финансовых менеджеров, руководителей планово-экономических отделов. Это незаменимый помощник при планировании деятельности предприятия в условиях экономической нестабильности России.

В каждом номере журнала рассматриваются вопросы экономики предприятия: планирование, анализ рентабельности и эффективности производства, анализ прибыли, анализ финансовой устойчивости.

Мы делаем подписчикам подарки

CD «Справочник экономиста по бюджетированию»

На конкретных примерах раскрыты принципы эффективного управления деятельностью компании с помощью системы сбалансированных показателей, которые читатель сможет с успехом применить на практике. Понимание связи всех показателей деятельности компании и важности стратегического планирования увязывается с правильной оценкой ресурсов, необходимых для достижения бизнес-целей, а планирование деятельности — с бюджетированием и прослеживанием цепочки управления деятельностью компании от первого шага до конечного результата.

Пластиковую карточку с уникальным кодом, который позволит получать бесплатные консультации у лучших специалистов России в области экономики, финансов, бухгалтерского учета, ценных бумаг.



Оформить подписку на журнал можно через редакцию по **тел. 258-08-15** или в почтовом отделении по каталогам: «Роспечать» — **82236**, «Пресса России» — **44203**, «Почта России» — **10894**. Посмотреть журнал можно на сайте **www.profiz.ru**.



И. Т. Кузнецов,
финансовый директор ООО «Двина»

Рейтинговая оценка организации по данным финансовой отчетности

В современных условиях данная методика востребована, когда необходимо в сжатые сроки провести сравнительную оценку финансового состояния нескольких компаний и результативности их деятельности (без привлечения большого количества квалифицированных специалистов), чтобы принять на этой основе правильное управленческое решение. Кроме того, методика рейтинговой оценки может быть использована для сопоставления результатов различных направлений деятельности компании, отдельных структурных подразделений, центров ответственности, сегментов сбыта продукции и др. Назначение рейтинговой оценки заключается в определении ранга каждого такого сегмента из некоторого их количества по всей совокупности изучаемых показателей.

Рейтинговая оценка разработана на основе методики профессора А. Д. Шеремета.

Этапы рейтинговой оценки по данным финансовой отчетности:

- сбор и аналитическая обработка исходной информации за исследуемый период;
- обработка исходной информации и расчет итогового показателя рейтинговой оценки;
- ранжирование претендентов по значению рассчитанного показателя рейтинговой оценки.

ЭТО ВАЖНО



Итоговая рейтинговая оценка должна учитывать все показатели финансового состояния предприятий: ликвидность, финансовую устойчивость, рентабельность капитала, оборачиваемость активов и т. д.

На основе данных финансовой отчетности ряда организаций реализован **метод расстояний** с целью ранжирования их по рейтингу. Для этого применяется алгоритм сравнительной рейтинговой оценки с использованием метода расстояний, который имеет определенные преимущества. Они связаны в первую очередь с тем, что в состав исходных данных можно включать самые разные финансово-экономические показатели, имеющие стоимостное, натуральное (количественное) и относительное измерение.



ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Достоинством предложенного метода является то, что он предполагает использование данных публичной отчетности. Это делает методику доступной по технике исполнения и понятной для любого заинтересованного лица.

Единственным ограничением в использовании исходных показателей является то, что их значение должно одинаково оцениваться. Например, такие показатели, как коэффициент фондоотдачи основных средств и период погашения дебиторской задолженности, оцениваются по-разному. Положительная динамика коэффициента фондоотдачи основных средств — фактор положительный, а для периода погашения дебиторской задолженности — отрицательный. В таких случаях выходом будет установление эталонного значения не по максимальной величине показателя, а по каждому — в отдельности (исходя из его экономического содержания). Для показателя периода погашения дебиторской задолженности наилучшим будет признаваться минимальное значение, а для коэффициента фондоотдачи основных средств — максимальное.

Алгоритм сравнительной рейтинговой оценки с использованием метода расстояний:

Шаг 1. Формирование матрицы исходных данных a_{ij} : строки матрицы — номера показателей ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), столбцы матрицы — номера организаций ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

Шаг 2. По каждому i -му показателю определяется наилучшее (оптимальное) значение и заносится в столбец условного эталонного предприятия ($m + 1$).

Шаг 3. Рассчитываются стандартизированные показатели по отношению к соответствующему эталонному показателю:

$$x_{ij} = a_{ij} / a_{ij}^{\text{эталон}},$$

где $a_{ij}^{\text{эталон}}$ — наилучшее значение из всей совокупности исходных значений i -го показателя.

Шаг 4. Рассчитываются показатели рейтинговой оценки (K_j) по каждой организации:

$$K_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2},$$

где $x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ — стандартизированные показатели j -й организации.

Шаг 5. Организации ранжируются в порядке увеличения рейтинговой оценки: наивысший рейтинг будет иметь предприятие с минимальным значением K_j .



ПРИМЕР

По данным матрицы исходных данных (табл. 1) необходимо сделать вывод о том, какая из пяти организаций является лидером, а какая — аутсайдером.

Таблица 1. Матрица исходных данных

Показатель	1	2	3	4	5	Эталонная организация
Коэффициент ликвидности	1,5	1,8	1,4	2,0*	1,6	2,0
Коэффициент оборачиваемости активов	3,5	3,2	3,1	2,7	2,2	3,5
Рентабельность продаж	30	25	35	26	24	35
Рентабельность капитала	28	26	24	38	21	38
Коэффициент финансовой независимости	0,62	0,72	0,55	0,68	0,58	0,72
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, %	14	20	30	18	35	35

* Выделены наилучшие значения *i*-го исходного показателя.

Сделать обоснованный вывод по данным расчетов, какая компания является лидером, а какая — аутсайдером, не представляется возможным, так как у одной компании выше значение коэффициента ликвидности, у другой — рентабельности продаж и т. д. Однако визуальное сравнение позволяет сделать вывод, что наивысший рейтинг может получить организация № 4, так как у нее два показателя на идеальном уровне. Для подтверждения этого заключения необходима объективная оценка, в основу формирования которой положен приведенный выше алгоритм с использованием метода расстояний. Произведем расчет рейтинговой оценки по каждой организации (табл. 2).

Таблица 2. Матрица стандартизированных показателей

Показатель	1	2	3	4	5
Коэффициент ликвидности	0,75	0,9	0,7	1	0,8
Коэффициент оборачиваемости активов	1	0,91	0,89	0,77	0,63
Рентабельность продаж	0,86	0,71	1	0,74	0,69
Рентабельность капитала	0,74	0,68	0,63	1	0,55
Коэффициент финансовой независимости	0,86	1	0,76	0,94	0,81
Доля собственного капитала в оборотных активах	0,4	0,57	0,86	0,51	1
Комплексная рейтинговая оценка (K)	0,728	0,624	0,562	0,603	0,715
Место по рейтингу	5	3	1	2	4

Расчет рейтинговой оценки по организациям:

$$K_1 = \sqrt{(1-0,75)^2 + (1-1)^2 + (1-0,86)^2 + (1-0,74)^2 + (1-0,86)^2 + (1-0,4)^2} = 0,728$$

$$K_2 = \sqrt{(1-0,9)^2 + (1-0,91)^2 + (1-0,71)^2 + (1-0,68)^2 + (1-1)^2 + (1-0,57)^2} = 0,624$$

$$K_3 = \sqrt{(1-0,7)^2 + (1-0,89)^2 + (1-1)^2 + (1-0,63)^2 + (1-0,76)^2 + (1-0,86)^2} = 0,562$$

$$K_4 = \sqrt{(1-1)^2 + (1-0,77)^2 + (1-0,74)^2 + (1-1)^2 + (1-0,94)^2 + (1-0,51)^2} = 0,603$$

$$K_5 = \sqrt{(1-0,8)^2 + (1-0,63)^2 + (1-0,69)^2 + (1-0,55)^2 + (1-0,81)^2 + (1-1)^2} = 0,715$$

Как видно из расчетов, первое место заняла организация № 3.

Для повышения (понижения) значимости самих финансовых показателей можно установить индивидуальный балл значимости. Осуществление данной процедуры возможно путем использования методов экспертных оценок. В этом случае формула для расчета рейтинговой оценки приобретает следующий вид:

$$K_j = \sqrt{\beta_1(1-x_{1j})^2 + \beta_2(1-x_{2j})^2 + \dots + \beta_n(1-x_{nj})^2},$$

где β — весовая значимость (балл) i -го коэффициента.

Если установить для каждого использованного в примере показателя коэффициент весовой значимости, то рейтинговая оценка организаций будет следующей (табл. 3).

Таблица 3. Матрица стандартизированных показателей для расчета комплексной рейтинговой оценки с учетом весовой значимости показателя

Показатель	1	2	3	4	5	β_i^*
Коэффициент ликвидности	0,75	0,9	0,7	1	0,8	4
Коэффициент оборачиваемости активов	1	0,91	0,89	0,77	0,63	5
Рентабельность продаж	0,86	0,71	1	0,74	0,69	6
Рентабельность капитала	0,74	0,68	0,63	1	0,55	8
Коэффициент финансовой независимости	0,86	1	0,76	0,94	0,81	2
Доля собственного капитала в оборотных активах	0,4	0,57	0,86	0,51	1	4
Комплексная рейтинговая оценка (K)	1,5452	1,4642	1,3074	1,2797	1,7644	×
Место по рейтингу	4	3	2	1	5	×

* Коэффициент весовой значимости (β) выбран субъективно на основе профессионального суждения специалистов о степени важности каждого показателя для оценки деятельности компании.

Расчет рейтинговой оценки по организациям:


$$K_1 = \sqrt{4(1-0,75)^2 + 5(1-1)^2 + 6(1-0,86)^2 + 8(1-0,74)^2 + 2(1-0,86)^2 + 4(1-0,4)^2} = 1,5452$$

$$K_2 = \sqrt{4(1-0,9)^2 + 5(1-0,91)^2 + 6(1-0,71)^2 + 8(1-0,68)^2 + 2(1-1)^2 + 4(1-0,57)^2} = 1,4642$$

$$K_3 = \sqrt{4(1-0,7)^2 + 5(1-0,89)^2 + 6(1-1)^2 + 8(1-0,63)^2 + 2(1-0,76)^2 + 4(1-0,86)^2} = 1,3074$$

$$K_4 = \sqrt{4(1-1)^2 + 5(1-0,77)^2 + 6(1-0,74)^2 + 8(1-1)^2 + 2(1-0,94)^2 + 4(1-0,51)^2} = 1,2797$$

$$K_5 = \sqrt{4(1-0,8)^2 + 5(1-0,63)^2 + 6(1-0,69)^2 + 8(1-0,55)^2 + 2(1-0,81)^2 + 4(1-1)^2} = 1,7644$$

Использование весовых значений коэффициентов значимости привело к перераспределению мест. Так, по сравнению с первым расчетом организации № 3 и № 4 поменялись местами, так как лидером стала организация № 4. Организация № 1 переместилась с последнего места выше и опередила по своим параметрам организацию № 5, ставшую аутсайдером. 

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ОТЧЕТНОСТИ

На вопрос читателей отвечает **В. Ю. Халезин**,
консультант по экономическим вопросам ООО «Онегин-Консалтинг»

В каких случаях используется экспресс-анализ отчетности и чем он отличается от классического?



Существует ряд случаев, когда необходим классический финансовый анализ с участием грамотного специалиста:

- открытие или закрытие филиала (подразделения);
- начало или окончание крупного проекта;
- уход или появление крупных клиентов;
- резкое увеличение/падение дохода (прибыли);
- закупка нового технологического оборудования;
- в сельском хозяйстве — незапланированное изменение урожайности или продуктивности;
- другие нестандартные ситуации.

В большинстве ситуаций достаточно экспресс-анализа.

Целью экспресс-анализа является наглядная и простая оценка финансового благополучия, динамики развития хозяйствующего субъекта, его потенциальной кредитоспособности. **Экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа:**

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

Цель первого этапа — принять решение о целесообразности анализа финансовой отчетности и убедиться в ее готовности к чтению.

Проверка готовности отчетности к чтению носит в определенной степени технический характер. Здесь проводится визуальная и простейшая счетная проверка отчетности по формальным признакам и по существу. Определяется наличие всех необходимых форм и приложений, реквизитов и подписей; выверяются правильность и ясность заполнения отчетных форм; проверяются валюта баланса и все промежуточные итоги, а также взаимная увязка показателей отчетных форм, основные контрольные соотношения между ними и т. п.

Бухгалтерская отчетность представляет собой комплекс взаимосвязанных показателей финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период. Отчетным формам присуща как логическая, так и информационная взаимосвязь. Суть логической связи состоит во взаимном дополнении и взаимной корреспонденции отчетных форм, их разделов и статей. Некоторые наиболее важные балансовые статьи расширяются в сопутствующих формах. Логические связи дополняются информационными, выражающимися в прямых и косвенных контрольных соотношениях между отдельными показателями отчетных форм. Прямое контрольное соотношение означает, что один и тот же показатель приведен одновременно в нескольких отчетных формах. Косвенное контрольное соотношение означает, что несколько показателей одной или ряда отчетных форм связаны между собой несложными арифметическими расчетами.



Знание этих контрольных соотношений важно не только с позиции анализа, но и контроля. Оно помогает лучше разобраться в структуре отчетности, проверить правильность ее составления путем визуальной проверки отдельных и арифметических соотношений между ними.

Цель второго этапа — ознакомление с пояснительной запиской к балансу. Ознакомление необходимо, чтобы оценить условия работы в отчетном периоде, определить тенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта. Пояснительная записка должна характеризовать динамику основных показателей клиента: объема реализации продукции (работ, услуг), валовой прибыли, чистой прибыли. В пояснительной записке дается оценка выполнения клиентом обязательств по договорам и контрактам, перед бюджетом, внебюджетными фондами, поставщиками и другими кредиторами.

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

Одним из основных элементов экспресс-анализа является умение работать с годовым отчетом и финансовой отчетностью. В частности, финансовый менеджер, которому приходится участвовать в процессе заключения контрактов с потенциальными контрагентами, должен четко представлять структуру отчета, содержание основных его разделов.

В общем виде методикой экспресс-анализа отчетности предусматривается анализ ресурсов и их структуры, результатов хозяйствования, эффективности использования собственных и заемных средств. Смысл экспресс-анализа — отбор небольшого количества наиболее существенных и сравнительно несложных в исчислении показателей и постоянное отслеживание их динамики. Отбор субъективен и производится аналитиком.

В рамках экспресс-анализа целесообразно использовать следующую последовательность взаимосвязанных и простых по структуре и количеству показателей таблиц:

- хозяйственные средства предприятия и их структура — содержит такие показатели, как величина хозяйственных средств в оценке нетто, основные средства, нематериальные активы, оборотные средства, собственные оборотные средства;
- основные средства предприятия — приводятся стоимостная оценка основных средств, в том числе активной их части по первоначальной и остаточной стоимости, доля арендованных средств, коэффициенты износа и обновления;
- структура и динамика оборотных средств предприятия — включает укрупненную группировку статей второго и третьего разделов баланса, а также ряд специфических показателей, таких как величина собственных оборотных средств, их доля в покрытии товарных запасов и др.;
- основные результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия (выручка от продаж, прибыль, рентабельность, уровень издержек производства, фондотдача, выработка, показатели оборачиваемости);
- эффективность использования финансовых ресурсов — содержит показатели: всего финансовых ресурсов (в том числе собственных и привлеченных), рентабельность авансированного капитала, рентабельность собственного капитала и др.

Таким образом, экспресс-анализ отчетности позволяет выявить как положительные, так и существенные негативные тенденции в деятельности предприятия, составить общее представление об экономической ситуации.



Однако предварительная характеристика клиента по данным экспресс-анализа не позволяет сделать окончательные выводы о кредитоспособности клиента, о предстоящих рисках банка, связанных с предоставлением клиенту кредитов. Необходимо более глубокий анализ показателей деятельности клиента.

АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ МЕЖДУ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ И БАЛАНСОМ

На вопрос читателей отвечает **Н. А. Хромых**,
экономист

Как проанализировать зависимость между финансовыми результатами и балансом?



Взаимосвязь между отдельными финансовыми показателями хозяйствующего субъекта порой очевидна, однако некоторые взаимосвязи просматриваются не сразу.

Обратим внимание на исследование зависимости между финансовыми результатами и балансом, то есть на показатели основных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности — Отчета о прибылях и убытках и Бухгалтерского баланса.

Для примера возьмем показатель прибыли до налогообложения, на основании которого рассматривается большинство показателей рентабельности.

Базовым показателем, отражающим взаимосвязь между финансовыми результатами и итогом баланса, является рентабельность активов. **Рентабельность активов** определяется по следующей формуле:

$$P_A = \frac{\Pi_{\text{до НО}}}{A} \times 100 \%,$$

где $\Pi_{\text{до НО}}$ — величина прибыли до налогообложения;

A — средняя величина активов.

Именно этот показатель позволяет (с учетом заданных значений рентабельности) рассчитать величину активов ($\bar{A} = \Pi_{\text{до НО}} / P_A$), а также прибыль до налогообложения ($\Pi_{\text{до НО}} = \bar{A} \times P_A$).

Разновидностями показателя рентабельности активов являются показатели рентабельности оборотных активов, собственного капитала, заемного капитала. Эти показатели наиболее интересны для анализа ликвидности и платежеспособности организации. Напомним формулы, по которым они рассчитываются:

- рентабельность оборотных активов:

$$P_{OA} = \frac{\Pi_{\text{до НО}}}{OA},$$

где \bar{OA} — средняя величина оборотных активов;

- рентабельность собственного капитала:

$$P_{СК} = \frac{\Pi_{доНО}}{СК},$$

где $\overline{СК}$ — средняя величина собственного капитала;

- рентабельность заемного капитала:

$$P_{ЗК} = \frac{\Pi_{доНО}}{ЗК},$$

где $\overline{ЗК}$ — средняя величина заемного капитала.

При этом **очевидна зависимость**: чем больше величина финансовых результатов, тем выше показатели рентабельности и, следовательно, результативность деятельности организации. То есть темп роста финансовых результатов должен опережать темп роста составляющих элементов баланса. При этом нужно помнить, что величина показателей рентабельности не может быть сведена к минимуму, так как это, в свою очередь, скажется на ликвидности и платежеспособности.

Следует всегда обращать внимание на необходимость соблюдения существующих соотношений, определяющих финансовый результат, платежеспособность и ликвидность организации.

Начнем с исследования оборотных активов.

Одним из важнейших показателей, характеризующих влияние оборотных активов на ликвидность, является **коэффициент текущей ликвидности** ($K_{тл}$), который рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{тл} = \frac{ОА}{КО},$$

где ОА — величина оборотных активов;

КО — величина краткосрочных обязательств.

На основании коэффициента текущей ликвидности можно определить величину оборотных активов:

$$ОА = K_{тл} \times КО.$$

Согласно существующим нормативным значениям оптимальная величина коэффициента текущей ликвидности составляет 2. Следовательно, оборотные активы должны в два раза превышать краткосрочные обязательства, то есть $ОА = 2 \times КО$.

Таким образом, если сравнить рентабельность оборотных активов ($P_{ОА} = \Pi_{доНО} / ОА$) и рентабельность краткосрочных обязательств ($P_{КО} = \Pi_{доНО} / КО$), то рентабельность оборотных активов в два раза меньше рентабельности краткосрочных обязательств.



Если мы при этом перемножим рентабельность оборотных активов и коэффициент текущей ликвидности, то получим показатель рентабельности краткосрочных обязательств ($P_{КО}$).

$$P_{КО} = P_{ОА} \times K_{тл} = \frac{\Pi_{до\ НО}}{ОА} \times \frac{ОА}{КО} = \frac{\Pi_{до\ НО}}{КО}.$$

Отсюда правило: во сколько раз величина рентабельности краткосрочных обязательств превышает величину рентабельности оборотных активов, тому и равняется коэффициент текущей ликвидности предприятия.

Не менее важными показателями, взаимосвязь между которыми и рентабельностью можно установить, являются:

- коэффициент автономии ($K_{авт}$):

$$K_{авт} = СК / А;$$

- коэффициент зависимости ($K_{зав}$):

$$K_{зав} = ЗК / А,$$

где СК — величина собственного капитала;

ЗК — величина заемного капитала.

При этом следует напомнить, что $K_{авт} \geq 0,5$, а $K_{зав} < 0,5$.

Если сопоставить рентабельность собственного капитала ($P_{СК} = \Pi_{до\ НО} / СК$) и рентабельность заемного капитала ($P_{ЗК} = \Pi_{до\ НО} / ЗК$), то $P_{ЗК} > P_{СК}$.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно выявить следующие закономерности:

1. Для роста показателей рентабельности темп роста финансовых результатов должен опережать темп роста активов (капитала), по которым они определяются.
2. Для устойчивого финансового состояния организации рентабельность оборотных активов должна быть в два раза меньше рентабельности краткосрочных обязательств.
3. Коэффициент текущей ликвидности характеризует, во сколько раз рентабельность краткосрочных обязательств превышает величину рентабельности оборотных активов.
4. Для обеспечения состояния финансовой независимости организации от кредиторов рентабельность заемного капитала должна быть выше рентабельности собственного капитала.



О. Г. Моисеенко,
экономист

Практические выводы по результатам анализа финансовых коэффициентов

Финансовый анализ необходимо начинать с расчета финансовых коэффициентов. Именно они дают возможность руководству увидеть изменения в финансовом положении или результатах производственной деятельности и помогают определить тенденции и структуру таких изменений.

Система финансовых коэффициентов — это удобный способ обобщить большое количество финансовых данных и дать оценку результатам деятельности предприятия, правильно определить угрозы и возможности, а также обратить внимание на слабые и сильные стороны организации.

В качестве основного источника информационного обеспечения финансового анализа используется бухгалтерская отчетность предприятия, рассматриваемая как единая система данных об имущественном и финансовом положении организации, результатах ее хозяйственной деятельности. **К бухгалтерской отчетности относятся:**

- Бухгалтерский баланс (форма № 1);
- Отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
- Отчет об изменениях капитала (форма № 3);
- Отчет о движении денежных средств (форма № 4);
- Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5).

В рамках данной статьи не представляется возможным проанализировать все огромное количество существующих показателей, поэтому для анализа деятельности предприятия рассмотрим ключевые показатели и на их основе сделаем практические выводы.

Одна из главных задач анализа финансового состояния предприятия — изучение показателей, отражающих его финансовую устойчивость. Финансовое положение



предприятия считается устойчивым, если оно покрывает собственными средствами не менее 50 % финансовых ресурсов, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности, эффективно использует финансовые ресурсы, соблюдает финансовую, кредитную и расчетную дисциплину (иными словами, является платежеспособным). Финансовое положение определяется на основе анализа ликвидности и платежеспособности, а также оценки финансовой устойчивости.

Для более качественной и комплексной оценки ликвидности организации кроме абсолютных показателей ликвидности баланса целесообразно использовать коэффициент общей ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой (срочной) ликвидности, коэффициент текущей ликвидности.

Важнейшая характеристика финансового состояния организации — **стабильность ее деятельности в долгосрочной перспективе**. Суть оценки финансовой устойчивости предприятия сводится к расчету показателей, характеризующих структуру капитала и возможности поддерживать данную структуру.

В настоящее время в международной практике и в практике большинства российских организаций оценку финансовой устойчивости проводят с помощью **финансовых коэффициентов**: коэффициента капитализации (плеча финансового рычага), коэффициента обеспеченности собственными источниками финансирования, коэффициента финансовой независимости (автономии), коэффициента финансирования, коэффициента финансовой устойчивости, коэффициента маневренности собственного капитала, коэффициента соотношения кредиторской и дебиторской задолженности, индекса постоянного актива.

Анализ финансовой устойчивости и ликвидности

Финансовый потенциал организации представляет собой характеристику ее финансового положения, финансовых возможностей и определяется достигнутыми за отчетный период финансовыми результатами. Финансовый потенциал рассматривается с позиции краткосрочной и долгосрочной перспективы. В первом случае говорят о ликвидности и платежеспособности предприятия, во втором — о его финансовой устойчивости.

Далее проведем анализ финансовой деятельности ОАО «Раствор».

Наиболее удобная форма проведения анализа ликвидности баланса организации — построение аналитической таблицы (табл. 1).

Таблица 1. Анализ ликвидности баланса, тыс. руб.

Актив	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Пассив	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Платежный излишек (+), недостаток (-)		
								2008 г.	2009 г.	2010 г.
A1	11 325	5273	1541	П1	2936	1124	9218	8389	4149	-7677
A2	14 141	28 594	47 048	П2	2932	2507	3875	11 209	26 087	43 173
A3	8420	10 614	10 401	П3	0	0	0	8420	10 614	10 401
A4	21 111	32 638	36 490	П4	49 129	73 488	82 387	-28 018	-40 850	-45 897
Баланс	54 997	77 119	95 480	Баланс	54 997	77 119	95 480	0	0	0

Анализируя полученные данные, можно сделать вывод, что баланс в 2008 и 2009 гг. является абсолютно ликвидным, так как выполняются следующие соотношения:



$A1 \geq P1$, $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$. Но в 2010 г. наблюдается превышение кредиторской задолженности денежных средств на 7677 тыс. руб.

При анализе ликвидности баланса необходимо обратить внимание на показатель чистого оборотного капитала (рис. 1).

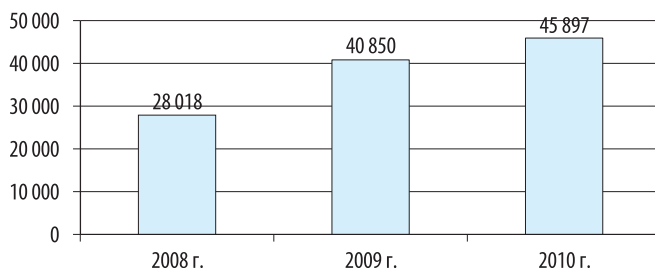


Рис. 1. Динамика чистого оборотного капитала, тыс. руб.

Исходя из данных рис. 1, можно говорить о том, что происходит увеличение свободных средств, находящихся в обороте организации после погашения краткосрочных обязательств, с 28 018 тыс. руб. в 2008 г. до 45 897 тыс. руб. в 2010 г. Это происходит за счет увеличения нераспределенной прибыли в собственных средствах. Рост данного показателя отражает повышение уровня ликвидности организации.

Для оценки платежеспособности предприятия используются относительные показатели, различающиеся набором ликвидных активов, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств (табл. 2).

Таблица 2. Коэффициенты ликвидности

Коэффициент	Норматив	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Общей ликвидности	> 1	4,75	9,57	2,53
Абсолютной ликвидности	$> 0,2 \div 0,5$	1,93	1,45	0,12
Быстрой (срочной) ликвидности	$> 0,7 \div 1$	4,34	9,33	3,71
Текущей ликвидности	$> 1 \div 2$	5,77	12,25	4,51

Анализируемое предприятие имеет высокий уровень платежеспособности в 2008 и 2009 гг. Наибольшее значение коэффициента общей ликвидности наблюдается в 2009 г. и составляет 9,57, в 2010 г. происходит снижение показателя до 2,53. При этом предприятие сохраняет способность своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства.

Значения показателя абсолютной ликвидности в 2008 и 2009 гг. находятся в пределах нормы. В 2008 г. рассматриваемый показатель имеет максимальное значение за анализируемый период — 1,93. В 2009 г. значение находится тоже на высоком уровне, однако в 2010 г. коэффициент абсолютной ликвидности снижается до 0,12. Низкое значение показателя указывает на снижение платежеспособности организации.



В 2008 г. показатель быстрой (срочной) ликвидности имел значение 4,34, в 2009 г. его значение — 9,33 (рост на 4,99). Но в конце рассматриваемого периода происходит падение до 3,71. При этом значения коэффициента быстрой ликвидности находятся не ниже норматива, что говорит о возможности покрытия части краткосрочной задолженности организации в ближайшей перспективе при условии погашения дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует потенциальную способность организации выполнять краткосрочные обязательства за счет всех текущих активов. В 2008 г. значение показателя — 5,77. В дальнейшем происходит его рост на 6,48, и в 2009 г. коэффициент имеет значение 12,25. В 2010 г. его значение составляет 4,51. Исходя из полученных данных, можно сказать, что организация обладает достаточным количеством текущих активов для погашения своих краткосрочных обязательств.

Анализ финансовой устойчивости

Для установления типа финансовой устойчивости сравнивается величина запасов с «нормальными» источниками их финансирования: собственными оборотными средствами, долгосрочными и краткосрочными кредитами и займами. Для анализируемой организации тип финансовой устойчивости устанавливается по данным табл. 3.

Таблица 3. Установление типа финансовой устойчивости организации, тыс. руб.

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Общая величина запасов	8098	9961	10 275
Наличие собственных оборотных средств	28 018	40 850	45 897
Функционирующий капитал	28 018	40 850	45 897
Общая величина источников	28 018	40 850	45 897
Излишек (+)/недостаток (-) собственных оборотных средств	19 920	30 889	35 622
Излишек (+)/недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов	19 920	30 889	35 622
Излишек (+)/недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов	19 920	30 889	35 622

Исходя из полученных данных, можно заключить, что организация относится к первому типу и обладает абсолютно независимым финансовым состоянием, то есть нет зависимости от внешних кредиторов.

Анализ рентабельности и деловой активности

Предприятие считается рентабельным, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия.

Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику системы показателей. Общий их смысл — определение суммы прибыли с 1 рубля вложенного капитала (табл. 4).



Таблица 4. Показатели рентабельности ОАО «Раствор»

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Отклонение 2010 г. по отношению	
				к 2008 г.	к 2009 г.
Рентабельность всего капитала (активов)	52,92	43,67	33,27	-19,65	-10,4
Рентабельность собственного капитала	62,95	47,06	36,84	-26,11	-10,22
Рентабельность инвестиций	49,18	39,26	34,85	-14,33	-4,41
Рентабельность основной деятельности	10,70	12,06	12,01	1,31	-0,05
Рентабельность продаж	9,36	10,39	10,44	1,08	0,05
Рентабельность внеоборотных активов	121,28	107,35	83,07	-38,21	-24,28
Рентабельность оборотных активов	93,88	73,63	55,50	-38,38	-18,13
Коэффициент валовой маржи	12,56	13,82	13,12	0,56	-0,7
Индекс финансового рычага	1,19	1,08	1,11	-0,08	0,03
Коэффициент окупаемости собственного капитала	2,03	2,55	2,87	0,84	0,32

Показатели рентабельности ОАО «Раствор» характеризуются следующей динамикой. Рентабельность всего капитала показывает снижение необходимой базы для обеспечения высокой доходности собственного капитала. В 2008 г. данный показатель — 52,9 %, в 2010 г. — 33,3 %. Такое снижение рентабельности всего капитала свидетельствует о перенакоплении активов и падающем спросе на продукцию.

Значения показателя рентабельности собственного капитала свидетельствуют о снижении общей величины доходов акционеров. Высокое значение данного коэффициента в 2008 г. (63 %) указывает на успех организации, что вело к высокому рыночному курсу ее акций и относительной легкости привлечения новых капиталов для развития организации. Но в 2009 г. рентабельность собственного капитала уменьшается на 15,9 % и составляет 47,1 %. В 2010 г. показатель достигает значения 36,8 %.

Рентабельность основной деятельности показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Повышение рентабельности продукции (в 2008 г. — 10,7 %, в 2009 г. — 12,06 %, в 2010 г. — 12,01 %) обеспечивается за счет небольшого снижения себестоимости единицы продукции.

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности (сколько прибыли имеет предприятие с 1 рубля выручки). Наблюдается рост данного показателя. В 2008 г. он составлял 9,4 %, а в 2009 г. его значение — 10,4 %, что является положительной динамикой. В 2010 г. рентабельность продаж остается на том же уровне — 10,4 %.

Различие в двух определяющих показателях рентабельности (рентабельность активов и рентабельность собственного капитала) формализуется **индексом финансового рычага**, который показывает, что организация недостаточно эффективно привлекает и использует внешние источники финансирования (так как значения показателя за весь анализируемый период не превышали 1).

Анализ деловой активности предприятия

Анализ деловой активности позволяет охарактеризовать результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности.



В рамках обеспечения приемлемых темпов наращивания объемов финансовой деятельности организации осуществляют анализ выполнения «золотого правила экономики», характеризующего экономическую деятельность организации (рис. 2).

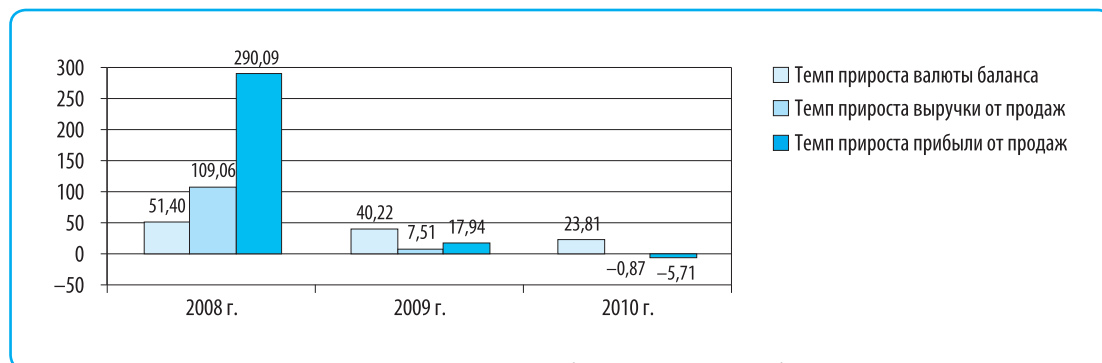


Рис. 2. Динамика темпов прироста валюты баланса, выручки и прибыли от продаж, %

В 2008 г. темпы прироста выручки (109,1 %) и прибыли (290,1 %) больше темпов прироста валюты баланса (51,4 %), что говорит об эффективном использовании активов предприятия.

В 2009 г. снижается эффективность деятельности организации, так как темпы прироста выручки и прибыли (7,5 % и 17,9 % соответственно) меньше темпа прироста активов, который составляет 40,2 %.

В 2010 г. темп прироста валюты баланса (23,8 %) больше, чем темп прироста (падения) финансовых результатов (выручки и прибыли), что свидетельствует о дальнейшем ухудшении деятельности организации.

Рассмотрим наиболее часто используемые при анализе показатели оборачиваемости (табл. 5).

Таблица 5. Значения коэффициентов деловой активности

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Отклонение 2010 г. по отношению	
				к 2008 г.	к 2009 г.
Оборачиваемость совокупного капитала	5,65	4,20	3,19	-2,46	-1,01
Оборачиваемость текущих активов	10,03	7,08	5,32	-4,71	-1,76
Оборачиваемость собственного капитала	6,73	4,53	3,53	-3,2	-1
Оборачиваемость материальных запасов	33,73	29,16	26,18	-7,55	-2,98
Период оборота материальных запасов	11	13	14	3	1
Оборачиваемость дебиторской задолженности	24,66	12,99	7,27	-17,39	-5,72
Период оборота дебиторской задолженности	15	28	50	35	22
Оборачиваемость кредиторской задолженности	55,84	136,72	53,20	-2,64	-83,52
Период оборота кредиторской задолженности	7	3	7	0	4
Продолжительность операционного цикла	26	41	64	38	23
Продолжительность финансового цикла	19	38	57	38	19
Фондоотдача основных средств	13,41	10,53	8,09	-5,32	-2,44



Анализ оборачиваемости совокупного капитала и текущих активов показал ухудшение использования активов предприятия на протяжении анализируемого периода. Замедление оборачиваемости текущих активов связано, прежде всего, с замедлением оборачиваемости дебиторской задолженности и запасов, а также увеличением их периода оборота. В 2008 г. период оборота материальных запасов составил 11 дней, в 2009 и 2010 гг. — 13 и 14 дней соответственно. Из этого следует, что при сложившемся в 2010 г. объеме производства на предприятии создано запасов на 14 дней. Тенденция к увеличению данного показателя является отрицательным моментом в деятельности предприятия.

В течение анализируемого времени произошел рост периода дебиторской задолженности (с 15 дней в 2008 г. до 50 дней в 2010 г.), что является негативной тенденцией. А период кредиторской задолженности сокращается с 7 дней в 2008 г. до 3 дней в 2009 г. и увеличивается в 2010 г. до 7 дней. Таким образом, сумма денежных средств, которой предприятие кредитует покупателей, превышает сумму средств, которой поставщики и подрядчики кредитуют предприятие.

Отрицательной тенденцией является увеличение операционного цикла до 64 дней в 2010 г. с 26 дней в 2008 г. Это свидетельствует о том, что менеджментом организации не были реализованы излишки запасов и не проводилась работа по взысканию задолженности покупателей.

В отчетном периоде продолжительность финансового цикла увеличилась с 19 дней в 2008 г. до 57 дней в 2010 г. Увеличение данного показателя в динамике свидетельствует об увеличивающейся потребности предприятия в финансировании текущей производственной деятельности.

Проведенный финансовый анализ ОАО «Раствор» выявил следующее.

В структуре баланса организации наблюдается резкое увеличение запасов в 2009 г. на 1863 тыс. руб. по сравнению с 2008 г. и дальнейшее их увеличение в 2010 г. на 314 тыс. руб., что свидетельствует о перенакоплении сырья и проблемах в сбыте продукции. Анализ коэффициентов ликвидности не выявил существенных нарушений, за исключением снижения коэффициента абсолютной ликвидности с 1,45 в 2009 г. до 0,12 в 2010 г., что указывает на снижение платежеспособности организации.

Анализ финансовой устойчивости показал, что организация обладает абсолютно независимым финансовым состоянием.

Показатели рентабельности анализируемого предприятия характеризуются негативной тенденцией. Рентабельность всего капитала показывает снижение необходимой базы для обеспечения высокой доходности собственного капитала. В 2008 г. данный показатель составил 52,9 %, в 2010 г. — 33,3 %. Такое снижение рентабельности всего капитала свидетельствует о перенакоплении активов и падающем спросе на продукцию.

Анализ оборачиваемости совокупного капитала и текущих активов показал ухудшение использования активов предприятия. Замедление оборачиваемости текущих активов связано, прежде всего, с замедлением оборачиваемости дебиторской задолженности и запасов, а также увеличением их периода оборота.

Необходимо разработать направления по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью и запасами материалов, что отразится на эффективности использования оборотных средств. ■



Е. В. Кистерева,
экономист

Бизнес-планирование: формируем балансовый отчет в *Excel*

В бизнес-планировании разработка балансового отчета имеет смысл в том случае, когда необходимо оценить финансовое состояние организации, динамику коэффициентов ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и других показателей деятельности предприятия за период реализации проекта.

*Если фирма осуществляет разработку бизнес-плана в специализированном программном продукте, формирование отчетности осуществляется по алгоритму, предусмотренному каждой конкретной программой. Но если бизнес-план формируется в *Excel*, то разработка форм отчетности, в том числе и методика формирования баланса, является прерогативой разработчика бизнес-плана.*

Надо сказать, что бизнес-планирование в *Excel* не всегда обусловлено отсутствием возможности приобрести программный продукт. Нередко оно вызвано необходимостью более тонкой настройки отчетов, желанием максимально учесть особенности проекта при разработке бизнес-плана.

В данной статье рассмотрим методику формирования балансового отчета при разработке бизнес-плана в *Excel* по форме, применяемой с 2011 г.

Основная идея предлагаемой методики состоит в формировании баланса на основе данных отчета о движении денежных средств (кэш-фло) и отчета о прибылях и убытках. Таким образом, при необходимости построения баланса необходимо синхронизировать эти отчеты и структурировать их таким образом, чтобы они обеспечивали необходимую детализацию данных.

Итак, перейдем к рассмотрению порядка заполнения строк управленческого баланса.



С 2011 г. вместо одной строки «Нематериальные активы» (далее — НМА) в балансе предусмотрено две строки: «Нематериальные активы» и «Результаты исследований и разработок». Если в балансовом отчете необходимо представлять эти суммы отдельно, то и в отчете кэш-фло мы также должны отразить вложения в исследования и разработки обособленно. При этом необходимо учесть, что в кэш-фло денежный поток отражается в полном объеме, с учетом косвенных налогов (НДС, акцизов и пр.). В балансовом отчете НМА и основные средства учитываются без НДС.

ПРИМЕР 1

Предположим, проект предусматривает вложения в НИОКР. В отчете кэш-фло от инвестиционной деятельности отразится сумма вложений в исследования и разработки по годам: в 2012 г. — 500 тыс. руб., в 2013 г. — 250 тыс. руб. (табл. 1). В балансовом отчете результаты исследований и разработок на конец 2011 г. равны нулю, на конец 2012 г. — 500 тыс. руб., на конец 2013 г. — 750 тыс. руб. (табл. 2). Нашим проектом вложения в другие НМА и выбытие НМА из проекта не предусмотрены, но чтобы таблица кэш-фло была универсальной, введем в нее строки для учета вложений в другие НМА и выбытия активов.

Таблица 1. Кэш-фло, тыс. руб.

№ п/п	Показатель	Итого	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	Поступления от продаж	28 084,00	7622,80	19 458,20	1003,00
2	Суммарные переменные издержки	13 994,80	4543,00	9451,80	
3	Зарплата (сумма к выдаче)	2126,28	928,29	1197,99	
4	Оплата накладных расходов	1293,28	481,34	747,92	64,02
5	Налоговые платежи, всего	2700,88	634,98	1857,33	208,57
	В том числе:				
a	страховые взносы и страхование от несчастных случаев	757,64	330,77	393,80	33,07
b	налог на прибыль	592,52		592,52	
c	налог на имущество	1033,00	165,50	692,00	175,50
d	НДС				
e	НДФЛ	317,72	138,71	179,01	
6	Кэш-фло от операционной деятельности (п. 1 – п. 2 – п. 3 – п. 4 – п. 5)	7968,76	1035,19	6203,16	730,41
7	Вложения в основные средства	36 000,00	35 000,00	1000,00	
	В том числе:				
a	предназначенные для собственных нужд	36 000,00	35 000,00	1000,00	
b	предназначенные для сдачи в аренду				
8	Вложения в НМА	750,00	500,00	250,00	
	В том числе:				
a	вложения в исследования и разработки	750,00	500,00	250,00	
b	вложения в прочие НМА				
9	Финансовые вложения				
	В том числе:				
a	краткосрочные				



№ п/п	Показатель	Итого	2012 г.	2013 г.	2014 г.
<i>b</i>	долгосрочные				
10	Выбытие основных средств				
	В том числе:				
<i>a</i>	предназначенные для собственных нужд				
<i>b</i>	предназначенные для сдачи в аренду				
11	Выбытие НМА				
	В том числе:				
<i>a</i>	вложения в исследования и разработки				
<i>b</i>	вложения в прочие НМА				
12	Возврат финансовых вложений				
	В том числе:				
<i>a</i>	краткосрочные				
<i>b</i>	долгосрочные				
13	Кэш-фло от инвестиционной деятельности (- п. 7 - п. 8 - п. 9 + п. 10 + п. 11 + п. 12)	-36 750,00	-35 500,00	-1250,00	
14	Собственные средства	34 500,00	34 500,00		
15	Заемные средства				
16	Кэш-фло от финансовой деятельности (п. 14 + п. 15)	34 500,00	34 500,00		
17	Кэш-фло по всем видам деятельности (п. 6 + п. 13 + п. 16)	5718,76	35,19	4953,16	730,41
18	Баланс наличности на начало периода			35,19	4988,35
19	Баланс наличности на конец периода		35,19	4988,35	5718,76

Таблица 2. Балансовый отчет, тыс. руб.

Показатель	Код строки	На конец 2011 г.	На конец 2012 г.	На конец 2013 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120		500,00	750,00
Основные средства	1130	0,00	28 474,58	26 101,69
Доходные вложения в материальные ценности	1140			
Финансовые вложения	1150			
Отложенные налоговые активы	1160		37,46	
Прочие внеоборотные активы	1170			
Итого по разделу I	1100	0,00	29 012,03	26 851,69
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210		350,00	760,00
НДС по приобретенным ценностям	1220	0,00	63,00	136,80
Дебиторская задолженность	1230		5226,28	4405,81
Финансовые вложения	1240			
Денежные средства	1250	0,00	35,19	4988,35
Итого по разделу II	1200	0,00	5674,47	10 290,95
БАЛАНС	1600	0,00	34 686,50	37 142,65



Таблица 2. Балансовый отчет, тыс. руб.

Показатель	Код строки	На конец 2011 г.	На конец 2012 г.	На конец 2013 г.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	1310		34 500,00	34 500,00
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370		-149,82	2370,06
Итого по разделу III	1300	0,00	34 350,18	36 870,06
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410			
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Резервы под условные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	0,00	0,00	0,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510			
Кредиторская задолженность	1520	0,00	336,33	272,58
Доходы будущих периодов	1530			
Резервы предстоящих расходов	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	0,00	336,33	272,58
БАЛАНС	1700	0,00	34 686,50	37 142,65

Если раньше в балансе основные средства и незавершенное строительство отражались обособленно, то с 2011 г. они учитываются в одной строке. При этом **необходимо выполнение равенства:**

$$\begin{aligned}
 & \text{Строка балансового отчета «Основные средства на отчетную дату»} = & (1) \\
 & = \text{Сумма инвестиций в основные средства, рассчитанная накопительным итогом} - \\
 & \quad - \text{НДС} - \text{Амортизация основных средств, являющихся объектами инвестиций} + \\
 & \quad + \text{Проценты по кредитам на приобретение основных средств,} \\
 & \quad \text{начисленные до ввода основных средств в эксплуатацию.}
 \end{aligned}$$

ПРИМЕР 2

Для того чтобы рассчитать стоимость основных средств для балансового отчета, необходимо создать дополнительную таблицу, содержащую данные о вводе основных средств в эксплуатацию, сумме начисленной амортизации и остаточной стоимости основных средств на начало и конец периода без НДС (табл. 3).



Таблица 3. Справочные данные по основным средствам

Объект	Итого	2012 г.	2013 г.
I. Основные средства, предназначенные для собственных нужд			
Инвестиции в основные средства за период, тыс. руб. с НДС		35 000,00	1000,00
В том числе НДС, тыс. руб.		5338,98	152,54
Остаточная стоимость основных средств на начало периода, тыс. руб. без НДС			
Ввод основных средств в эксплуатацию за период, тыс. руб. без НДС	30 508,47	17 796,61	12 711,86
Амортизация основных средств за период, тыс. руб. без НДС	4406,78	1186,44	3220,34
Остаточная стоимость основных средств на конец периода, тыс. руб. без НДС		16 610,17	26 101,69
Стоимость незавершенного строительства на конец периода, тыс. руб. без НДС		11 864,41	
II. Основные средства, предназначенные для сдачи в аренду			
Инвестиции в основные средства за период, тыс. руб. с НДС			
Остаточная стоимость основных средств на начало периода, тыс. руб. без НДС			
Ввод основных средств в эксплуатацию за период, тыс. руб. без НДС			
Амортизация основных средств за период, тыс. руб. без НДС			
Остаточная стоимость основных средств на конец периода, тыс. руб. без НДС			
Стоимость незавершенного строительства на конец периода, тыс. руб. без НДС			

В 2012 г. планируется осуществить инвестиции в основные средства в сумме 35 000 тыс. руб. с НДС, из них основные средства в сумме 21 000 тыс. руб. с НДС будут введены в эксплуатацию в этом же, 2012 г., а основные средства в сумме 14 000 тыс. руб. на конец 2012 г. представляют собой вложения в объекты незавершенного строительства. Амортизация по основным средствам, введенным в эксплуатацию в 2012 г., составит 1400 тыс. руб.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ



Данные табл. 3 используются преимущественно для формирования отчета о прибылях и убытках и бухгалтерского баланса, поэтому стоимость основных средств, введенных в эксплуатацию, незавершенного строительства и амортизации мы приводим без НДС.

Таким образом, на конец 2012 г. остаточная стоимость основных средств составит 16 610,17 тыс. руб. $((21\ 000 - 1400) / 1,18)$, а стоимость незавершенного строительства — 11 864,41 тыс. руб. $(14\ 000\ \text{руб.} / 1,18)$. Следовательно, в балансовом отчете по строке «Основные средства» на конец 2012 г. необходимо указать 28 474,58 тыс. руб. $(16\ 610,17 + 11\ 864,41)$. В 2013 г. инвестиции в основные средства составят 1000 тыс. руб. с НДС, ввод основных средств в эксплуатацию за 2013 г. — 12 711,86 тыс. руб. без НДС, сумма амортизации за 2013 г. — 3220,34 тыс. руб. без НДС. Таким образом, стоимость основных средств на конец 2013 г. составит 26 101,69 тыс. руб. $(16\ 610,17 + 12\ 711,86 - 3220,34)$, объектов незавершенного строительства нет. Проверим полученное значение по формуле (1): $26\ 101,69 = 36\ 000 - 36\ 000 / 1,18 - 4406,78$ (где 36 000 — сумма инвестиций; $36\ 000 / 1,18$ — НДС; 4406,78 — амортизация). Проценты, начисленные до ввода основных средств в эксплуатацию, в нашем примере отсутствуют. Равенство, предусмотренное формулой (1), выполняется.



Доходные вложения в материальные ценности для целей бизнес-планирования можно обозначить как вложения в имущество, предназначенное для сдачи его в аренду. В нашем примере все основные средства предназначены для собственных нужд предприятия, поэтому данная строка в балансе равна нулю. В том случае, если предприятие планирует создание или приобретение основных средств для сдачи в аренду, в отчете кэш-фло и в таблице, содержащей справочные данные по основным средствам, это следует отразить обособленно.

В случае если в ходе реализации проекта предусмотрены участие фирмы в уставном капитале других организаций, предоставление займов другим организациям под долговые обязательства, приобретение ценных бумаг на долговременной основе, то заполняется строка балансового отчета «Финансовые вложения».

Если раньше в балансе основные средства и незавершенное строительство отражались обособленно, то с 2011 г. они учитываются в одной строке.

Если фирма осуществляет долгосрочные финансовые вложения, они отражаются в составе финансовых вложений во внеоборотных активах, а краткосрочные вложения формируют финансовые вложения, входящие в состав оборотных средств.

Такого рода операции необходимо отразить в отчете кэш-фло от инвестиционной деятельности. Для этого в отчет кэш-фло вводятся две строки: «Финансовые вложения» и «Возврат финансовых вложений», осуществленных фирмой ранее с детализацией на долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения. При этом осуществление финансовых вложений будет представлять собой отток денежных средств и уменьшит итоговое значение кэш-фло, а их возврат, наоборот, является поступлением денежных средств и приведет к увеличению кэш-фло за отчетный период.

Если финансовые вложения обесцениваются, необходимо отражать их в балансовом отчете за минусом резервов, сформированных из финансовых результатов предприятия. В нашем случае рассмотрен бизнес-план, связанный с приобретением основных средств. Иная инвестиционная деятельность им не предусмотрена, поэтому финансовые вложения равны нулю.

Следующая строка балансового отчета — «Отложенные налоговые активы». Для целей бизнес-планирования отложенные налоговые активы можно представить как накопленное отрицательное значение налога на прибыль. Другими словами, если в отчетном периоде деятельность предприятия убыточна, то в последующих периодах на сумму полученного убытка можно будет уменьшить налог на прибыль, подлежащий уплате в бюджет. Таким образом, при получении убытка формируется актив, равный произведению суммы убытка на ставку налога на прибыль (при общей системе налогообложения), который может быть использован в дальнейшем.

ПРИМЕР 3

По итогам 2012 г. планируется убыток в сумме 187,28 тыс. руб. (табл. 4). Это означает, что в последующие периоды сумма налога на прибыль будет уменьшена на 37,46 тыс. руб. (убыток 187,28 тыс. руб. × ставка налога на прибыль 20 %). Таким образом, на конец 2012 г. в балансовом отчете сформирован отложенный налоговый актив в сумме 37,46 тыс. руб. В 2013 г. планируется положительный финансовый результат (прибыль в сумме 3149,86 тыс. руб.), и отложенный налоговый актив будет в полном объеме признан для целей налогообложения налогом на прибыль (налог на прибыль, подлежащий уплате в бюджет, будет уменьшен на 37,46 тыс. руб.).



Таблица 4. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Показатель	Итого	2012 г.	2013 г.
Валовой объем продаж	23 800,00	6800,00	17 000,00
Суммарные переменные издержки	11 100,00	3500,00	7600,00
Валовая прибыль (маржинальный доход)	12 700,00	3300,00	9400,00
Налог на имущество	1033,00	331,00	702,00
Накладные расходы	1096,00	445,00	651,00
Зарплата	2444,00	1164,00	1280,00
Начисления на ФОТ (страховые взносы и страхование от несчастных случаев) (30 % + 1 %)	757,64	360,84	396,80
Суммарные постоянные издержки	5330,64	2300,84	3029,80
EBITDA (прибыль до налогообложения, выплаты % по долговым обязательствам и амортизационных отчислений)	7369,36	999,16	6370,20
Амортизация	4406,78	1186,44	3220,34
Другие доходы			
Убытки предыдущих периодов			
Прибыль до выплаты налога	2962,58	-187,28	3149,86
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль			
Налогооблагаемая прибыль (убыток)	2962,58	-187,28	3149,86
Налог на прибыль (отложенные налоговые активы)	592,52	-37,46	629,97
Чистая прибыль (убыток)	2370,06	-149,82	2519,89
Рентабельность продаж, %	10,0		

«Прочие внеоборотные активы» балансового отчета представляют собой внеоборотные активы, не нашедшие своего отражения в других строках первого раздела данного отчета. В нашем случае они равны нулю.

Итог раздела I «Внеоборотные активы» балансового отчета представляет собой сумму всех строк, входящих в этот раздел.

Рассмотрим порядок формирования оборотных активов. Первая строка раздела II балансового отчета — «Запасы».

С 2011 г. форма баланса не предусматривает обязательную детализацию запасов по их видам. Тем не менее для расчета стоимости запасов нужно будет придерживаться существующей ранее классификации.

Запасы сырья и материалов на каждую отчетную дату рассчитываются следующим образом:

Если финансовые вложения обесцениваются, необходимо отражать их в балансовом отчете за минусом резервов, сформированных из финансовых результатов предприятия.

$$\begin{aligned}
 & \text{Запасы сырья и основных материалов на отчетную дату} = & (2) \\
 & = \text{Запасы сырья и основных материалов на начало периода} + \\
 & + \text{Поступление сырья и основных материалов за отчетный период} \\
 & (\text{данные отчета кэш-фло минус НДС}) - \text{Расход сырья и основных материалов} \\
 & \text{на производство продукции в отчетном периоде без НДС.}
 \end{aligned}$$

**ПРИМЕР 4**

В нашем случае предусмотрены запасы сырья и материалов в размере 10 % от суммы переменных расходов за период. Безусловно, в запасах предприятия могут быть не только сырье, но и основные материалы. Здесь могут находиться и вспомогательные материалы, инвентарь, хозяйственные принадлежности, канцтовары и пр. Но с учетом специфики проекта сумма всех этих материалов невелика, и мы делаем допущение, что все они списываются в том периоде, в котором приобретены, и не увеличивают стоимость материальных запасов.

По данным отчета о прибылях и убытках, в 2012 г. переменные расходы составят 3500 тыс. руб. без НДС (табл. 4). Сумма запасов сырья и материалов — 350 тыс. руб. без НДС (3500 тыс. руб. × 10 %). Сырье и материалы приобретаются предприятием на условиях 100%-ной предоплаты. Таким образом, в отчете кэш-фло за 2012 г. отразились переменные расходы в сумме 4543 тыс. руб. с НДС ((3500 тыс. руб. + 350 тыс. руб.) × 1,18).

В 2013 г. сумма переменных расходов согласно данным отчета о прибылях и убытках составит 7600 тыс. руб. без НДС. Исходя из этого, на конец 2013 г. должны быть сформированы запасы сырья и материалов в сумме 760 тыс. руб. без НДС. На начало 2013 г. у предприятия уже сформированы запасы в сумме 350 тыс. руб. без НДС. Следовательно, за 2013 г. необходимо их увеличить на 410 тыс. руб. (760 тыс. руб. – 350 тыс. руб.). Таким образом, в отчете кэш-фло за 2013 г. отразятся переменные расходы в сумме 9451,8 тыс. руб. ((7600 тыс. руб. + 410 тыс. руб.) × 1,18).

Проверим выполнение равенства по формуле (2) на конец 2013 г.: $760 = 350 + (9451,8 / 1,18) - 7600$.

Предприятие, рассмотренное в нашем примере, не является сельхозпроизводителем, в связи с этим животные на выращивании и откорме у него отсутствуют.

Производственный цикл является коротким, он составляет менее 1 дня, поэтому незавершенного производства также нет. Если производство продукции отличается более длительным производственным циклом, затраты в незавершенном производстве будут определяться как стоимость ресурсов, относимых к переменным затратам и направленных в производство, за минусом переменных затрат, приходящихся на вы-

пущенную продукцию.

Торговля товарами предприятием не осуществляется.

Отгрузка произведенной продукции происходит в день ее производства, поэтому запасы готовой продукции также равны нулю. В случае если объем реализации продукции меньше объемов производства, у предприятия формируются запасы готовой продукции, которые необходимо отразить в балансовом отчете по себестоимости.

В случае если в ходе реализации проекта предусмотрены участие фирмы в уставном капитале других организаций, предоставление займов другим организациям под долговые обязательства, приобретение ценных бумаг на долговременной основе, то заполняется строка балансового отчета «Финансовые вложения».

Стоимость материалов отражается в балансовом отчете за минусом резервов под обесценение их стоимости.

«НДС по приобретенным ценностям» балансового отчета представляет собой сумму НДС, приходящуюся на все запасы.



В нашем случае все запасы являются объектом налогообложения НДС по ставке 18 %, поэтому значения строки баланса «НДС по приобретенным ценностям» — это 18 % от стоимости запасов. Например, на конец 2012 г. НДС по приобретенным ценностям составит 63 тыс. руб. (350 тыс. руб. × 18 %).

Строка баланса «Дебиторская задолженность» с 2011 г. отражает сумму и краткосрочной, и долгосрочной дебиторской задолженности.

Расчет сумм задолженности — это, пожалуй, самая сложная часть построения балансового отчета в *Excel*. Рассмотрим ее более подробно.

Для наглядности расчетов дебиторскую задолженность также представим как сумму нескольких компонент.

Задолженность покупателей и заказчиков возникает в том случае, если продукция, товары отгружены, услуги оказаны, но покупатели и заказчики не рассчитались за них в том отчетном периоде, в котором была осуществлена отгрузка.

Задолженность покупателей и заказчиков определяется по следующей формуле:

$$\begin{aligned} & \text{Задолженность покупателей и заказчиков на отчетную дату} = & (3) \\ & = \text{Задолженность покупателей и заказчиков на предыдущую отчетную дату} + \\ & \quad + \text{Валовой объем продаж по данным отчета о прибылях и убытках,} \\ & \quad \text{увеличенный на НДС} - \text{Поступления от продаж за отчетный период} \\ & \quad \text{по данным отчета кэш-фло}^*. \end{aligned}$$

Если значение задолженности покупателей и заказчиков больше нуля, речь идет о наличии дебиторской задолженности, и полученная сумма отражается по строке баланса «Дебиторская задолженность». Если расчетное значение задолженности покупателей и заказчиков меньше нуля, это говорит о наличии авансов, полученных от покупателей и заказчиков, и кредиторской задолженности предприятия, которая отражается в пассиве баланса по строке «Кредиторская задолженность».

Но структура дебиторской задолженности не ограничивается присутствием в ней долгов покупателей и заказчиков.

Дебиторами предприятия могут быть:

- покупатели и заказчики — если возникает отсрочка платежей за отгруженные товары, выполненные работы, оказанные услуги;
- поставщики и подрядчики — если им уплачены авансы (денежные средства перечислены, но товары на склад не поступили, работы еще не выполнены, услуги не оказаны);

* Если предприятие работает по предоплате, покупатели и заказчики осуществляют авансовые платежи. В случае если на конец периода авансы от покупателей и заказчиков получены, а товары не отгружены, работы не выполнены и услуги не оказаны, у предприятия — получателя денежных средств образуется кредиторская задолженность. Другими словами, не вся сумма поступлений от продаж может идти в погашение дебиторской задолженности, часть ее может представлять собой кредиторскую задолженность предприятия. Таким образом, при формировании данной строки балансового отчета необходимо учесть конкретную ситуацию и избежать ошибок в расчетах.



● бюджет и внебюджетные фонды — если платежи по налогам и другим обязательным платежам в бюджет, внебюджетные фонды превышают сумму начисленных налогов и обязательных платежей и др.

Для расчета суммы задолженности каждого вида используют формулы (4)–(10):

Задолженность предприятия перед поставщиками сырья и материалов на отчетную дату = Задолженность перед поставщиками сырья и материалов на предыдущую отчетную дату + Поступление сырья и материалов за отчетный период с НДС – Оплата сырья и материалов в отчетном периоде по данным отчета кэш-фло. (4)

Задолженность предприятия по зарплате на отчетную дату = Задолженность по зарплате на предыдущую отчетную дату + Сумма начисленной зарплаты в отчетном периоде по данным отчета о прибылях и убытках, уменьшенная на сумму НДС – Выплата зарплаты в отчетном периоде по данным отчета кэш-фло. (5)

Задолженность предприятия по накладным расходам на отчетную дату = Задолженность по накладным расходам на предыдущую отчетную дату + Накладные расходы в отчетном периоде по данным отчета о прибылях и убытках, увеличенные на сумму НДС – Оплата накладных расходов в отчетном периоде по данным отчета кэш-фло. (6)

Задолженность предприятия по страховым взносам (начислениям на ФОТ) на отчетную дату = Задолженность по начислениям на ФОТ на предыдущую отчетную дату + Сумма начислений на ФОТ в отчетном периоде по данным отчета о прибылях и убытках – Оплата начислений на ФОТ в отчетном периоде по данным отчета кэш-фло. (7)

Задолженность предприятия по налогу на прибыль на отчетную дату = Задолженность по налогу на прибыль на предыдущую отчетную дату + Сумма начисленного налога на прибыль в отчетном периоде по данным отчета о прибылях и убытках – Оплата налога на прибыль в отчетном периоде по данным отчета кэш-фло. (8)

Если предприятие имеет задолженность по налогу на прибыль, то ее необходимо скорректировать на сумму отложенных налоговых активов, погашаемых в отчетном периоде.

Задолженность предприятия по налогу на имущество на отчетную дату = Задолженность по налогу на имущество на предыдущую отчетную дату + Сумма начисленного налога на имущество в отчетном периоде по данным отчета о прибылях и убытках – Оплата налога на имущество в отчетном периоде по данным отчета кэш-фло. (9)



$$\begin{aligned}
 & \text{Задолженность предприятия по НДС на отчетную дату} = & (10) \\
 & = (\text{Поступления от продаж} - \text{Оплата переменных издержек} - \\
 & - \text{Оплата накладных расходов по данным отчета кэш-фло}) / 1,18 \times 18 \% - \\
 & - \text{НДС к возмещению по приобретенным основным средствам,} \\
 & \text{рассчитанный накопительным итогом и не принятый к вычету ранее} + \\
 & + \text{НДС по приобретенным ценностям} + \text{НДС с суммы задолженности покупателей} \\
 & \text{и заказчиков} - \text{НДС с суммы задолженности предприятия по накладным расходам} - \\
 & - \text{Оплата НДС в отчетном периоде.}
 \end{aligned}$$

Положительное значение каждого вида задолженности предприятия, рассчитанной по формулам (4)–(10), говорит о наличии у него кредиторской задолженности, отрицательное — о наличии дебиторской задолженности. Таким образом, в строку баланса «Дебиторская задолженность» мы заносим задолженность поставщиков и заказчиков, а также модуль (абсолютное значение) отрицательных значений каждого вида задолженности, рассчитанной по формулам (4)–(10).

ПРИМЕР 5

Для расчета дебиторской и кредиторской задолженности по каждому виду обязательств разрабатываем вспомогательную таблицу (табл. 5).

Таблица 5. Справочные данные для расчета дебиторской и кредиторской задолженности, тыс. руб.

№ п/п	Показатель	Итого	2012 г.	2013 г.
1	Задолженность покупателей и заказчиков		401,20	1003,00
2	Задолженность предприятия перед поставщиками сырья и материалов			
3	Задолженность предприятия по зарплате		84,39	
4	Задолженность предприятия по накладным расходам		43,76	64,02
5	Задолженность предприятия по страховым взносам		30,07	33,07
6	Задолженность предприятия по налогу на прибыль			
7	Задолженность предприятия по налогу на имущество		165,50	175,50
8	Задолженность предприятия по НДС		-4825,08	-3402,81
9	Задолженность предприятия по НДФЛ		12,61	

Задолженность покупателей и заказчиков составит: на конец 2012 г. — 401,2 тыс. руб. (валовой объем продаж согласно данным отчета о прибылях и убытках 6800 тыс. руб. \times 1,18 – поступления от продаж 7622,8 тыс. руб.); на конец 2013 г. — 1003 тыс. руб. (401,2 тыс. руб. + (17 000 тыс. руб. \times 1,18) – 19 458,2 тыс. руб.). Полученные значения больше нуля, следовательно, они участвуют в формировании дебиторской задолженности предприятия.

В нашем примере при разработке бизнес-плана сделано допущение, что на конец отчетного периода предприятие не имеет авансов, полученных от покупателей, так как оплата за продукцию осуществляется по факту ее получения покупателем.

Оплата сырья и материалов осуществляется в день поставки, поэтому задолженность по оплате сырья и материалов по проекту отсутствует.



Задолженность предприятия по зарплате на конец 2012 г. составит 84,39 тыс. руб. (начисления по зарплате 1164 тыс. руб. \times (100 % – ставка НДФЛ 13 %) – выплата зарплаты 928,29 тыс. руб.). По данным на конец 2013 г., задолженность предприятия по зарплате равна нулю.

По накладным расходам на конец 2012 г. у предприятия образуется задолженность в сумме 43,76 тыс. руб. (445 тыс. руб. \times 1,18 – 481,34 тыс. руб.).

Задолженность предприятия по страховым взносам (начислениям на ФОТ) составит 30,07 тыс. руб. (360,84 тыс. руб. – 330,77 тыс. руб.).

Задолженность предприятия по налогу на имущество и НДФЛ рассчитывается аналогичным образом.

Задолженность по налогу на прибыль отсутствует.

При расчете суммы задолженности по НДС необходимо из суммы НДС, подлежащего уплате, отнять сумму НДС, принимаемого к вычету. Исходя из этого, на конец 2012 г. задолженность по НДС составит (–)4825,08 тыс. руб. $((7622,8 - 4543 - 481,34) / 1,18 \times 0,18 - 5338,98 + 63 + (401,2 / 1,18 \times 0,18) - (43,76 / 1,18 \times 0,18))$.

Полученное отрицательное значение свидетельствует о том, что по НДС предприятие имеет не кредиторскую, а дебиторскую задолженность.

Таким образом, на конец 2012 г. сумма дебиторской задолженности предприятия составит 323,72 тыс. руб. (84,39 + 43,76 + 30,07 + 165,5), сумма кредиторской задолженности — 5226,28 тыс. руб. (401,2 + 4825,08).

Аналогичным образом рассчитываются показатели на конец 2013 г.



ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Кроме того, с 2011 г. предприятия обязаны формировать резервы по сомнительным долгам. Следовательно, сумма дебиторской задолженности должна отражаться в балансовом отчете за минусом сформированных резервов.

Строка баланса «Денежные средства» на отчетную дату полностью соответствует балансу наличности на соответствующую дату (по данным отчета кэш-фло).

Далее рассчитывается итоговая сумма оборотных активов и актив баланса.

Рассмотрим формирование пассивов баланса в нашем проекте.

В нашем случае уставный капитал (по данным отчета кэш-фло) соответствует сумме собственных средств, вкладываемых в проект, то есть 34 500 тыс. руб.

Собственные акции, выкупленные у акционеров, добавочный капитал, переоценка внеоборотных активов и резервный капитал проектом не предусмотрены, поэтому соответствующие им строки баланса равны нулю.

Строка баланса «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» на отчетную дату соответствует значению чистой прибыли (убытка), рассчитанному накопительным итогом (по данным отчета о прибылях и убытках).

Простым суммированием описанных выше пассивов находим итоговое значение раздела баланса «Капитал и резервы».

Далее формируются долгосрочные обязательства, рассчитываются сумма всех краткосрочных пассивов и валюта баланса. Баланс активов равен балансу пассивов на каждом шаге расчета. ■



Е. В. Шестакова,
генеральный директор, канд. юрид. наук

Ошибки в отчетности и ее достоверность



Никто не застрахован от ошибок в отчетности. Они могут быть связаны как с человеческим фактором, невнимательностью сотрудников, так и с преднамеренными действиями. Нельзя не отметить, что недостоверность отчетности может повлиять на планирование и бюджетирование в компании, ввести в заблуждение руководство компании, привести к банкротству, вызвать споры с проверяющими органами. Поэтому очень важно своевременно выявлять ошибки в отчетности.



Как выявить ошибки в отчетности?

Перед тем как приступить к поиску ошибок в отчетности, необходимо проверить сроки сдачи отчетности, так как сдача отчетности с опозданием может привести к штрафам. Также следует визуально проверить заполнение отчетности (определить, все ли листы отчетности заполнены). Особое внимание нужно уделить изменениям в учредительных документах (если таковые имели место).

Ошибки в отчетности можно выявить различными способами.

1. Первой стадией проверки является проверка форм отчетности и подтверждающих документов.

Для выявления ошибок в отчетности проверяются формы, представленные в табл. 1.

Таблица 1. Формы отчетности

Бухгалтерские формы	Налоговые декларации
<ul style="list-style-type: none"> ● Бухгалтерский баланс (форма № 1); ● Отчет о прибылях и убытках (форма № 2); ● Отчет об изменениях капитала (форма № 3); ● Отчет о движении денежных средств (форма № 4); ● Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5); ● Отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6); ● бухгалтерская отчетность кредитной организации; ● формы отчетности бюджетных организаций 	<ul style="list-style-type: none"> ● налоговая декларация по налогу на прибыль; ● налоговая декларация по НДС; ● проверка документов по социальному страхованию (квартальная отчетность по формам РСВ-1, РСВ-2, РСВ-3); ● проверка документов персонифицированного учета (СЗВ-6-1, СЗВ-6-2, АДВ-6-2, АДВ-6-3, СПВ-1); ● расчет по авансовым платежам по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование для лиц, производящих выплаты физическим лицам; ● налоговая декларация по налогу на имущество организаций; ● расчет авансовых платежей по налогу на имущество организаций; ● декларация по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности; ● налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения

Проверка может осуществляться как с помощью специализированной программы, так и вручную. Логично, что крупные компании используют электронные средства проверки достоверности отчетности, а небольшие компании проверяют правильность арифметического подсчета данных вручную.

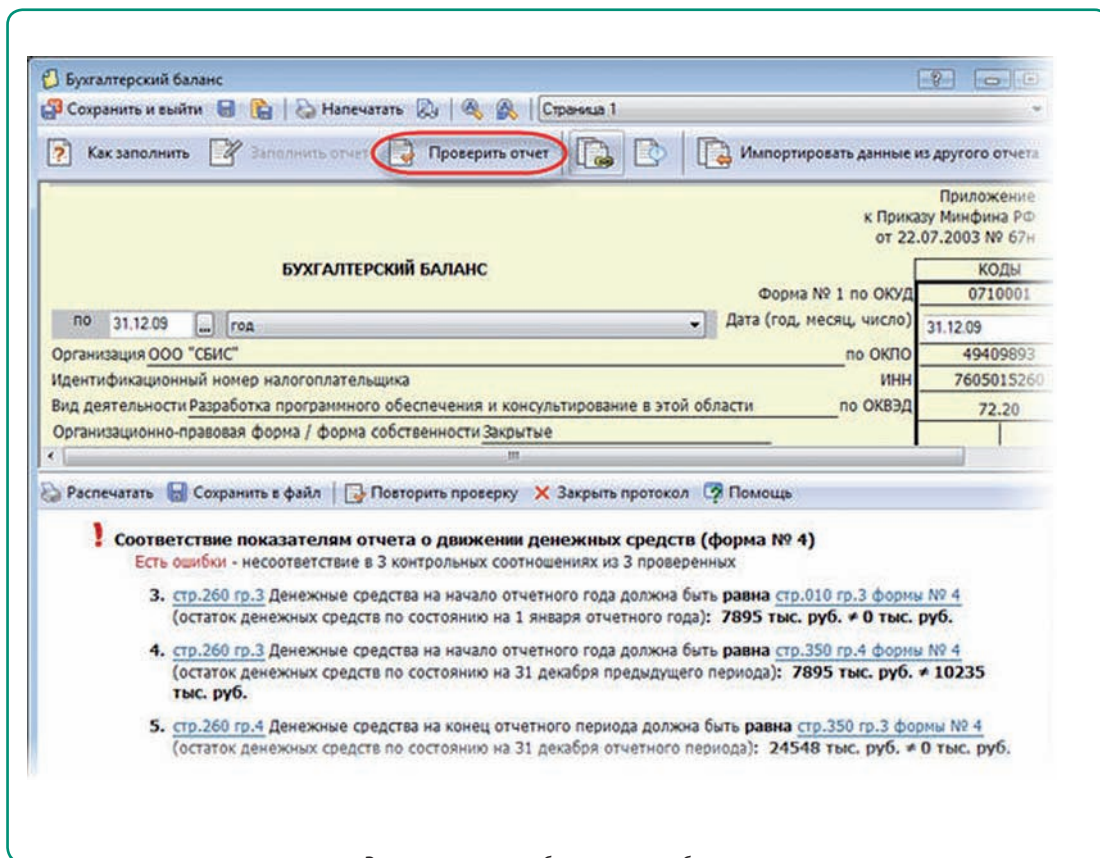
В электронном виде проверка осуществляется программными средствами и выглядит приблизительно так.

ПРИМЕР

Рассмотрим результат проверки формы № 1 «Бухгалтерский баланс» (см. рисунок).

Ясно, что показатели разных отчетных форм, имеющие один и тот же смысл в едином отчетном периоде, должны быть равны. В частности, показатель «Денежные средства на начало отчетного года» бухгалтерского баланса должен быть равен «Остатку денежных средств по состоянию на 1 января отчетного года» формы № 4 «Отчет о движении денежных средств».

Проверкой обнаружена ошибка! Она требует обязательного внесения исправления.



Результат проверки бухгалтерского баланса

Далее покажем, как осуществить проверку данных вручную путем проверки контрольных соотношений в декларации по НДС (табл. 2).

Таблица 2. Проверка данных в декларации по НДС

Показатель	Соотношение	Показатель	Выводы, которые должна сделать компания
Сумма НДС, уплаченная налоговым агентом и подлежащая вычету (разд. 3, гр. 4, стр. 310) при условии отражения в разд. 2 по стр. 100	≤	Сумма налога к уплате по данным налогового агента за прошлый или прошлые налоговые периоды (разд. 2, стр. 090)	Необоснованный вычет НДС налоговым агентом
Суммы, формирующие налоговую базу (разд. 3, гр. 4, стр. 010 + 020 + 030 + 040 + 050 + 060 + 090 + 100 + 140 + 150 + 160 + 170)	Равно	Общая величина налоговой базы (разд. 3, гр. 4, стр. 180)	Если левая часть равенства больше правой — занижена налоговая база. Если наоборот — имеется арифметическая ошибка
Суммы, формирующие налоговую базу (разд. 3, гр. 4, стр. 010 + 020 + 030 + 040 + 050 + 060 + 090 + 100 + 140 + 150 + 160 + 170)	Равно	Общая величина налоговой базы (разд. 3, гр. 6, стр. 180)	Если левая часть равенства больше правой — занижена налоговая база. Если наоборот — имеется арифметическая ошибка



Кроме того, необходимо оценить связь деклараций по налогу на прибыль и НДС. Большинство компаний обязано использовать метод начислений при расчете как налога на прибыль, так и НДС. При проверке показатели гр. 4 стр. 010–060, 090 декларации по НДС будут соответствовать показателям стр. 010 листа 02 или стр. 040 Приложения № 1 к листу 02 декларации по налогу на прибыль организаций.

Проверяется обоснованность заявленных налоговых вычетов: наличие документов, которые подтверждают правомерность налогового вычета, правильность применения налоговой льготы.

По НДС проверяют:

- декларации;
- счета-фактуры;
- первичные документы, подтверждающие принятие ценностей (работ, услуг) к учету;
- книгу покупок и книгу продаж;
- журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур;
- регистры бухгалтерского учета и т. п.

Данные в указанных выше документах должны совпадать с данными в отчетности (например, легко проверить декларацию с книгами покупок и продаж). Кроме того, данные сверяют с бухгалтерскими расчетами по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «НДС», счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчет «Авансы полученные», счету 62.

По налогу на прибыль проверяют:

- суммы налога к доплате или уменьшению;
- сумму налога, подлежащую уплате в бюджет;
- расчеты доходов от реализации и внереализационных доходов;
- анализ реализационных и внереализационных расходов.

По страховым взносам проверяются:

- начисления налогов арифметически в соответствии с начисленной заработной платой;
- суммы необлагаемых выплат;
- выплаты по больничным, выплаты по беременности и родам.

По НДФЛ проверке подлежат:

- выплаты резидентам и нерезидентам;
- выплаты по ставке 9 % по дивидендам;
- предоставление налоговых вычетов (например, имущественного вычета).

2. Устанавливается возможность ошибки между статьями активов и пассивов, статьями прибылей и убытков. Так, в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (в ред. от 08.11.2010), утвержденным Приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н, не разрешается проведение зачета между статьями. Исключение составляет случай взаимозачета между организациями. Для проведения такого зачета по ст. 410 ГК РФ нужно заявление одной из сторон.

3. Проверяются ошибки, связанные с применением нескольких режимов налогообложения. Такие ошибки могут допустить компании, применяющие ЕНВД и УСН или общую систему налогообложения. Чаще всего в данной ситуации компании неправильно распределяют выручку по видам деятельности или показывают общую выручку. Поэтому при применении двух систем налогообложения нужно отдельно рассмотреть правильность распределения доходов и расходов, а также подтверждающие данные (количество работников, количество автомобилей, количество квадратных метров, применяемых для целей ЕНВД).



4. Неправильное ведение бухгалтерского учета. Например, неверное отнесение на расходы будущих периодов по счету 97 «Расходы будущих периодов» может привести к неточному определению налогооблагаемой базы. Счет 97 в настоящее время не отменен, но перечень расходов, напрямую упоминаемых в нормативно-правовых актах по бухгалтерскому учету, которые могут быть на нем учтены, ограничен. Ранее, до введения новых форм бухгалтерской отчетности (Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н), расходы будущих периодов (сальдо) отражались в бухгалтерском балансе (форме № 1) по строке «Расходы будущих периодов». Однако во вновь введенных формах отчетности строка «Расходы будущих периодов» отсутствует.

5. К ошибкам также относится неполная отчетность. Типичные нарушения — отсутствие пояснительной записки к бухгалтерской отчетности, ее неправильное или неполное составление. Наличие пояснительной записки предусмотрено п. 2 ст. 13 Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ (в ред. от 28.09.2010) «О бухгалтерском учете». Ее обязаны представлять в составе годовой отчетности все организации, за исключением субъектов малого предпринимательства. Кроме того, в соответствии с законодательством о бухучете в состав отчетности входит аудиторское заключение, которое у многих компаний отсутствует.

В целом хочется порекомендовать компаниям уделять больше внимания вопросам проверки отчетности. Для крупных компаний целесообразно осуществлять как проверку самой отчетности, ее полноты, так и отражения данных в учете.

Какая имеется судебная практика в части достоверности отчетности?

Одно из неприятных последствий ошибок — признание недостоверности отчетности, а следовательно, доначисление налогов, начисление штрафов и пени проверяющими органами. При этом риски существуют и у компаний, не совершающих ошибок в учете. Примером из судебной практики служит Определение ВАС РФ от 14.04.2008 № 4675/08 по делу № А57-6687/2006-13-44-39, в котором суд исследовал вопрос установления стоимости доли. Достоверность бухгалтерской отчетности удалось подтвердить с помощью экспертизы.

Однако в некоторых случаях специальная экспертиза может не понадобиться. Например, в Постановлении ФАС Волго-Вятского округа от 06.12.2010 по делу № А29-2785/2010 указывается, что представленные налоговым органом в материалы дела доказательства не могут с достоверностью свидетельствовать о неотражении в бухгалтерском учете и представленной в налоговый орган отчетности доходов, полученных от оказания бухгалтерских услуг.

**ЭТО ВАЖНО**

Многие компании полагают, что достоверность отчетности фактически подтверждается мнением независимого аудитора. Однако на практике это не так. Налоговые органы часто доначисляют налоги вне зависимости от заключения аудиторов о правильности учета. При этом компания, предъявив иск к аудиторской фирме, может также проиграть этот судебный процесс.

В этой связи суд удовлетворил требование налогоплательщика об отмене решения о доначислении налога.

Дело в том, что аудитор не несет ответственности за необнаружение искажений бухгалтерской отчетности в случае, если это не могло повлиять на мнение аудитора относительно достоверности бухгалтерской отчетности в целом. Данное заключение содержится в Постановлении ФАС Волго-Вятского округа от 06.09.2006 по делу № А39-8206/2005-120/17.

Такой вывод содержится и в Постановлении ФАС Восточно-Сибирского округа от 21.12.2006 № А19-16895/06-51-Ф02-7019/06-С1 по делу № А19-16895/06-51. Однако имеется и несколько другой вывод. В состав бухгалтерской отчетности входит аудиторское заключение, которое подтверждает достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту (Постановление ФАС Центрального округа от 31.05.2005 № А35-10877/04-С2).

**ЭТО ВАЖНО**

Отчетность должна быть полной и достоверной. Представление аудиторского заключения и пояснительной записки с нарушением установленного законодательством срока является налоговым правонарушением, установленным п. 1 ст. 126 НК РФ.

Проверяющие органы для подтверждения достоверности отчетности могут потребовать:

- заключение аудиторов;
- договоры;
- первичные документы;
- счета-фактуры.

Если документы не подтверждают спорные расходы, они могут быть исключены из затрат. Например, в Постановлении ФАС Восточно-Сибирского округа от 30.06.2009 № А10-3470/2008 суд отказал в признании недействительным решения налогового органа, поскольку представленные заявителем документы не подтверждают спорные расходы по налогу на прибыль и не могут являться основанием для применения спорного вычета по НДС, так как хозяйственные операции общества с поставщиками являются фиктивными.

Аналогичный вывод сделан в Постановлении ФАС Восточно-Сибирского округа от 16.06.2009 № А33-4457/2008-Ф02-2643/2009. В данном судебном решении суд отказал в признании незаконным решения налогового органа, поскольку представленные заявителем документы не подтверждают спорные расходы по налогу на прибыль и не могут являться основанием для применения спорного вычета по НДС, так как содержат недостоверные сведения о контрагенте.



В настоящее время сложилась двойственная судебная практика в отношении необходимости проверки достоверности отчетности контрагентов.

Компания, заключающая многомиллионные контракты, должна каким-то образом себя обезопасить, в том числе проверить:

- обороты компании-контрагента;
- наличие оборотных денежных средств;
- размер кредиторской и дебиторской задолженности;
- наличие ошибок в отчетности.

Некоторые суды говорят о том, что компания при выборе контрагента должна проявить должную осмотрительность. Например, в Определении ВАС РФ от 15.07.2011 № ВАС-9588/11 по делу № А44-3015/2010 суд признал, что документы содержат недостоверную информацию. Иной вывод содержится в Постановлении ФАС Поволжского округа от 03.12.2009 по делу № А55-3807/2009, в котором суд указал, что действующее законодательство не предоставляет покупателю товара необходимых полномочий по контролю за надлежащим представлением поставщиком налоговой и бухгалтерской отчетности. В Постановлении ФАС Западно-Сибирского округа от 26.07.2007 № Ф04-4518/2007(36000-А03-25) по делу № А03-11783/2006-31 суд отметил, что непредставление налоговой отчетности контрагентом налогоплательщика и невозможность проведения налоговым органом встречных проверок не являются безусловным основанием для отказа в возмещении сумм НДС, уплаченных налогоплательщиком при приобретении товара.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ



Компаниям при выборе контрагентов необходимо запрашивать у них отчетность для ее проверки.

Если компания имеет множество контрагентов, возмещает большие суммы НДС из бюджета, то целесообразно запросить отчетность и проверить в программе контрольные соотношения, а также убедиться в платежеспособности контрагента.

Таким образом, можно сделать следующие **выводы из судебной практики**:

- достоверность отчетности может подтвердить независимый эксперт;
- компания может доказать достоверность в случае наличия нарушений при проверке отчетности проверяющими органами;
- аудиторское заключение не является документом, безусловно свидетельствующим об отсутствии ошибок. Вместе с тем представление аудиторского заключения и пояснительной записки обосновывается требованиями законодательства;
- необходимо сохранять соответствующие документы, которые могут подтвердить правомерность включения затрат в отчетность;
- следует проверять контрагентов при совершении крупных сделок и сделок, в которых предусмотрены крупные суммы авансовых платежей.

Нужно отметить, что компании рекомендуется проводить проверку как собственной отчетности, так и отчетности контрагентов при заключении крупных договоров. Обезопасить себя от ошибок возможно различными способами: проверка отчетности с помощью специализированных программ, проверка подтверждающих документов, проверка математических значений в отчетности, а также приглашение независимых аудиторов и специалистов. Если компания уверена в достоверности и правильности отчетности, то возможно подтверждение ее достоверности с помощью экспертизы. 📄



ЧИТАЙТЕ В ЯНВАРСКОМ НОМЕРЕ

Предлагаем вам ознакомиться с материалами январского номера «ПЭО», посвященного вопросам бюджетирования.

Платежный календарь как инструмент бюджетирования

Процесс производственного и финансового планирования — внешне очень простая процедура, в которой план поступления и расходов финансовых средств по отдельным направлениям деятельности (этап бюджетирования) логически следует за этапом производственного планирования. Этап производственного планирования, в свою очередь, должен состоять из следующих функций: сбор заявок на платежи, формирование и оптимизация платежного календаря, формирование распоряжений на оплату и т. д. Подробнее об этом читайте в статье Гарифулина А. Ф.

Бюджетирование бизнес-процессов на предприятии

На сегодняшний день понятие «бизнес-процесс» является весьма актуальным. Существует значительное множество трактовок этого понятия как экономической единицы. Однако в целом под бизнес-процессом следует понимать «совокупность различных видов деятельности, которые, вместе взятые, создают результат (продукт, услугу), имеющий ценность для потребителя, клиента или заказчика».

Грамотное управление бизнес-процессами предприятия позволяет видеть полную картину текущего состояния. Что позволяет увидеть оптимизация этих процессов? Ответ на этот и другие вопросы — в материале Раиной Т. В.

Финансовые потоки при работе в различных регионах

Процесс бюджетирования и управления финансовыми потоками в различных компаниях отличается. Данный процесс наиболее сложен, если компания имеет множество обособленных структурных подразделений, филиалов, которые расположены не в одном регионе. Многие компании не понаслышке сталкиваются с проблемами планирования бюджетов при работе в различных регионах, при уплате налогов, выборе методов ценообразования, контроле за финансовыми потоками. Автор Шестакова Е. В. рассматривает данные вопросы и дает некоторые рекомендации.

Материальное стимулирование как составная часть эффективного бюджетирования

Успех предприятия зависит от многих факторов. Можно четко сформулировать цель бизнеса и сколь угодно подробно прописать процедуры ее достижения. Однако превратить планы в реальные результаты смогут только надлежащим образом мотивированные сотрудники. Эффективно действующая система материального стимулирования подразделений, менеджеров и отдельных работников на предприятии является органической частью системы бюджетирования, считает автор Овчинников С. Д.



ПЭО

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Для повышения качества вашего обслуживания наша компания проводит исследование-опрос.

Приглашаем вас заполнить анкету. Заранее благодарим за участие!

Предлагаем оценить по 10-балльной шкале текстовое наполнение журнала, а также ответить, какие спецвыпуски вы хотели бы увидеть в ближайшее время.

Фамилия, имя, отчество _____

Название организации _____

Сфера деятельности _____

Контактный телефон _____

Статья	Оценка статьи	Комментарий
Особенности финансового учета предприятия для целей диагностики		
Содержание финансовых отчетов: баланс и отчет о прибылях и убытках		
Отчет о движении денежных средств: диагностика тактических целей		
Формирование отчета о движении денежных средств косвенным методом		
Система показателей ранжирования предприятий		
Прогнозирование финансового состояния предприятия на основании анализа отчетности		
Что таит в себе горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности?		
Анализ налоговой отчетности организации		
Анализ статистической отчетности организации		
Рейтинговая оценка организации по данным финансовой отчетности		
Вопрос — ответ		
Практические выводы по результатам анализа финансовых коэффициентов		
Бизнес-планирование: формируем балансовый отчет в <i>Excel</i>		
Ошибки в отчетности и ее достоверность		

• Какие направления данной темы вы хотели бы увидеть в будущем? _____

• На какую тему вы хотели бы увидеть спецвыпуск в ближайшее время? _____





ПЭО

Уважаемые читатели!

Вы можете задать свой вопрос специалистам журнала «Планово-экономический отдел».

Вопросы вы можете присылать в редакцию

по адресу: 127055, г. Москва, а/я 75

по факсу: (495) 258-08-15

по электронной почте: peo@profiz.ru, e.galichevskaya@profiz.ru

на сайт: www.profiz.ru

Редакция журнала «Планово-экономический отдел»

E-mail: _____

Контактный телефон: _____

