



ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора **В.И. Бариленко**

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

Четвертое издание, переработанное

BOOK.ru
ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНАЯ СИСТЕМА

КНОРУС • МОСКВА • 2016

УДК 657(075.8)

ББК 65.052я73

А64

Рецензенты:

М.В. Мельник, проф. кафедры «Аудит и контроль» Финансового университета при Правительстве РФ, д-р экон. наук, проф.,

В.С. Плотников, заместитель директора по учебной и научной работе Балаковского института экономики и бизнеса (филиал) Саратовского государственного социально-экономического университета, д-р экон. наук, проф.,

О.А. Миронова, заведующая кафедрой «Бухгалтерский учет» Марийского государственного технического университета, д-р экон. наук, проф.

Авторский коллектив:

В.И. Бариленко, О.В. Кайро, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова

А64 **Анализ финансовой отчетности** : учебное пособие / коллектив авторов ; под общ. ред. В.И. Бариленко. — 4-е изд., перераб. — М. : КНОРУС, 2016. — 234 с. — (Бакалавриат).

ISBN 978-5-406-04880-1

Рассматриваются состав, содержание, методы и приемы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности. Представлена характеристика финансовых показателей. Дана методика их расчета. Обобщены современные методы анализа, рекомендованные отечественными и зарубежными специалистами. Изучаются подходы к оценке и прогнозированию банкротства предприятий.

Соответствует ФГОС ВО 3+.

Для студентов, аспирантов, преподавателей вузов и слушателей системы послевузовского образования, а также для бухгалтеров, экономистов и работников налоговых органов.

УДК 657(075.8)

ББК 65.052я73

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Сертификат соответствия № РОСС RU. АЕ51. Н 16604 от 07.07.2014.

Изд. № 10199. Формат 60×90/16.

Гарнитура «PetersburgС». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 15,0. Уч.-изд. л. 10,9.

ООО «Издательство «КноРус».

117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.

Тел.: 8-495-741-46-28.

Е-mail: office@knorus.ru <http://www.knorus.ru>

Отпечатано в ООО «Контакт».

107150, г. Москва, проезд Подбельского 4-й, дом 3.

ISBN 978-5-406-04880-1

© Коллектив авторов, 2016

© ООО «Издательство «КноРус», 2016

Оглавление

Предисловие	5
Глава 1. Значение и роль анализа финансовой отчетности в управлении предприятием	8
1.1. Содержание, цели и задачи анализа финансовой отчетности предприятия и его роль в принятии управленческих решений	8
1.2. Информационная база и методика анализа финансовой отчетности	11
Контрольные вопросы	15
Глава 2. Анализ официально публикуемой финансовой отчетности	16
2.1. Анализ финансового состояния предприятия по данным бухгалтерского баланса	16
2.1.1. Анализ структуры баланса	16
2.1.2. Оценка чистых активов предприятия	23
2.1.3 Анализ ликвидности бухгалтерского баланса и платежеспособности предприятия	26
2.1.4. Оценка обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами и состояния запасов	35
2.1.5. Оценка финансовой независимости и финансовой устойчивости предприятия	47
2.1.6. Анализ деловой активности предприятия	51
2.1.7. Система критериев оценки удовлетворительности структуры баланса и риска банкротства	59
2.2. Анализ прибыльности деятельности предприятия по данным отчета о финансовых результатах	69
2.2.1. Значение и задачи анализа финансовых результатов. Бухгалтерская и экономическая прибыль	69
2.2.2. Анализ формирования финансовых результатов, их динамики и структуры	71
2.2.3. Факторный анализ прибыли от продаж	75
2.2.4. Анализ прочих финансовых результатов	80
2.2.5. Система показателей рентабельности и их анализ	84
2.2.6. Определение безубыточного объема производства и оценка воздействия производственного рычага	89
2.2.7. Анализ распределения и использования прибыли	96

2.2.8. Подсчет резервов возможного увеличения прибыли и рентабельности	99
2.2.9. Оценка прибыли на одну акцию	101
2.3. Общая оценка финансового состояния предприятия.....	104
Контрольные вопросы	106
Глава 3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе прочих форм отчетности	108
3.1. Оценка состава и движения собственного капитала по данным отчета об изменениях капитала	108
3.2. Анализ отчета о движении денежных средств.....	112
3.3. Анализ пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.....	127
3.4. Аналитическое значение отчета о целевом использовании полученных средств	134
3.5. Анализ взаимосвязи бухгалтерской (финансовой), налоговой и статистической отчетности.....	135
Контрольные вопросы	140
Глава 4. Консолидированная отчетность и особенности ее анализа	142
4.1. Принципы подготовки консолидированной отчетности	142
4.2. Приемы консолидации отчетности	146
4.3. Информационное обеспечение анализа деятельности консолидированной группы предприятий.....	151
4.4. Анализ имущества и обязательств консолидированной группы предприятий.....	158
4.5. Анализ платежеспособности консолидированной группы.....	170
4.6. Специфика анализа сегментной отчетности	173
Контрольные вопросы	176
Задания для выполнения практических занятий	177
Тесты	192
Приложения.....	198
Литература	233

ПРЕДИСЛОВИЕ

Термин «анализ» присутствует в нашей речи со времен становления цивилизации и является основополагающим понятием в познании человеком окружающего мира. Дословно в переводе с греческого языка слово «анализ» (*analysis*) означает изучение исследуемого объекта в разрезе составляющих его элементов. В самых общих чертах анализ представляет собой мысленное, а иногда и реальное расчленение объекта на составные части, и изучение влияния каждой из них на изменение состояния изучаемого объекта в целом. Процедурой, обратной анализу, является синтез, с которым анализ нередко сочетается в практической деятельности.

Элементы анализа присущи любой хозяйственной деятельности и встречались еще во времена Римской империи (I в. до н.э. — V в. н.э.). Присутствовали элементы анализа и в хозяйственной жизни средневековой Британии (XII в.). Однако родоначальником систематизированного экономического анализа является француз Жак Савари (1622—1690), который ввел понятие синтетического и аналитического учета [14, с. 39]. В XIX веке идеи Савари были углублены итальянским бухгалтером Джузеппе Чербони, который создал учение о синтетическом сложении и аналитическом разложении бухгалтерских счетов. В начале XX в. появилось оригинальное направление в учете — балансоведение, которое развивалось по трем основным направлениям: экономический анализ баланса, юридический анализ баланса, популяризация знаний о балансе среди пользователей. По всей вероятности, данное направление можно отнести к истокам современного курса «Анализ финансовой отчетности». В 1920-е годы теория балансоведения была сформулирована в трудах отечественных ученых А.П. Рудановского, Н.А. Блатова и др. По мере перехода экономики России к плановой социалистической системе анализ баланса постепенно трансформировался и в конечном итоге стал одной из составных частей традиционного для советского этапа истории анализа хозяйственной деятельности предприятий.

Характерной особенностью аналитической работы в эпоху социалистической системы хозяйствования было практически полное отсутствие интереса со стороны руководителей предприятий к финансово-коммерческой составляющей анализа хозяйственной деятельности. Такой подход на уровне предприятий был, пожалуй, вполне оправдан, так как возможные коммерческие выгоды просчитывались на макроуровне — уровне союзных министерств, являющихся представителями единственного монопольного собственника средств производства — государства. Государство в лице сотрудников тех же министерств по сути являлось и единственным пользователем полученной в ходе анализа

информации. Ситуация в корне изменилась с переходом к рыночной экономике. Основной целью вновь создаваемых коммерческих структур стало не выполнение установленных государством планов, а удовлетворение потребностей собственников в получении прибыли при помощи максимально эффективного использования вложенного капитала.

Происходящие в экономике изменения трансформировали как роль анализа в организации хозяйственной деятельности предприятий, так и содержание самой аналитической процедуры. Анализ хозяйственной деятельности предприятия стал проводиться с позиций разных заинтересованных пользователей. Подобный подход был вызван как множественностью целей, стоящих перед различными группами пользователей аналитической информации, так и противоречиями их интересов. Например, государство в лице фискальных органов заинтересовано получить с предприятия как можно большие поступления в бюджет, собственник предприятия — получить наибольшую прибыль, управляющий предприятием — обеспечить его ритмичную работу, своевременную выплату заработной платы и т.д. В этих условиях традиционный анализ хозяйственной деятельности, по сути, разделился на два направления, различных по своим целям и информационному обеспечению: финансовый и управленческий анализ. В свою очередь финансовый анализ также можно подразделить на внутренний и внешний. Внешний финансовый анализ базируется на общедоступной бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия и проводится по содержащимся в ней данным. Внутренний финансовый анализ и управленческий анализ проводятся на основе всей совокупности данных о деятельности предприятия и являются составными частями комплексного анализа хозяйственной деятельности. В виде схемы это представлено ниже.

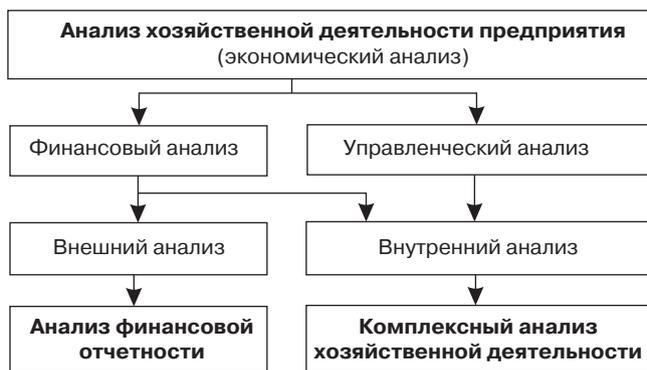


Рисунок. Структура анализа хозяйственной деятельности

Следует также отметить, что в настоящее время отдельные направления анализа финансовой отчетности регулируются соответствующими нормативными актами.

Цель книги — познакомить читателя с основными методами и приемами экономического анализа, основанного на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, на конкретных примерах продемонстрировать возможности их использования и применения результатов аналитических исследований в процессе принятия управленческих решений.

Авторы учебного пособия не претендуют на бесспорность и научную новизну высказанных суждений. Его содержание является попыткой обобщения и систематизации существующей практики анализа финансовой отчетности предприятий. Любая конструктивная критика будет воспринята с благодарностью.

Глава 1

ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

1.1. Содержание, цели и задачи анализа финансовой отчетности предприятия и его роль в принятии управленческих решений

Содержание экономического анализа и решение стоящих перед ним задач конкретизируется в рамках его составных частей: анализа финансовой отчетности предприятий и комплексного экономического анализа. Собственно, сам экономический анализ как систематизированное научное направление и как распространенная сфера практической деятельности зародился в качестве анализа баланса и отчета о прибылях и убытках с появлением стандартизированной и обязательной финансовой отчетности. Целью анализа финансовой отчетности предприятия является оценка его финансового состояния и финансовых результатов деятельности, проводимая по данным бухгалтерской отчетности и направленная на определение позиции этого предприятия на рынке относительно прошлых, текущих и перспективных условий существования.

Состав бухгалтерской (финансовой) отчетности определяется Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее — Закон о бухгалтерском учете), а порядок ее формирования — ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», приказами Министерства финансов Российской Федерации (Минфина России) от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (далее — приказ Минфина России № 66н) и от 05.10.2011 № 124н «О внесении изменений в формы бухгалтерской отчетности организаций, утвержденных приказом Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. № 66н», а также приказами Минфина России от 17.08.2012 № 113н и от 04.12.2012 № 154н. Действующие формы отчетности представлены в приложениях 1—5.

В ходе анализа финансовой отчетности предприятия решаются следующие основные задачи:

- чтение и общий обзор финансовой отчетности предприятия;
- общая характеристика средств предприятия и источников их формирования;
- оценка обеспеченности предприятия оборотными средствами и его финансовой устойчивости;
- оценка эффективности использования оборотных средств предприятия и его деловой активности;
- анализ состояния расчетов и соблюдения расчетно-финансовой дисциплины;
- оценка платежеспособности предприятия;
- оценка удовлетворительности структуры баланса в соответствии с установленными критериями и риска банкротства предприятия;
- анализ движения денежных средств;
- анализ финансовых результатов деятельности предприятия и оценка его рентабельности;
- общая оценка финансового состояния предприятия и обоснование мер по его укреплению.

Как уже отмечалось, анализ (в том числе и анализ финансовой отчетности) предшествует управленческим решениям, обосновывает их и служит для объективной оценки управления производством и его эффективности. Специфика анализа финансовой отчетности заключается в информационной базе, ограниченной данными, содержащимися в финансовых отчетах предприятий, целях и задачах проводимых исследований. Следует также отметить, что еще одной характерной особенностью анализа финансовой отчетности является наличие достаточно широкого круга пользователей полученной в ходе анализа информации. Учитывая открытость большей части данных, содержащихся в финансовой отчетности предприятий, инициатором проведения анализа и, следовательно, потенциальным пользователем результатов исследования может являться практически любое заинтересованное лицо. В общем виде пользователей информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности предприятий, можно подразделить на три большие группы:

1) внешние пользователи:

- органы государственного управления (за исключением случаев, когда собственником предприятия является государство), которым данная информация нужна в основном для оценки экономического положения в отраслях и регионах для контроля за деятельностью государственных и муниципальных предприятий и выработки финансовой политики,
- налоговые, правоохранительные и контролирующие органы — для контроля за соблюдением предприятиями действующего

законодательства и выполнения обязательств по платежам в бюджет,

- потенциальные инвесторы — для обоснованного принятия решений по поводу возможности приобретения акций конкретных предприятий и выбора иных инвестиционных решений,
- деловые партнеры предприятий — для решения вопросов о заключении контрактов и т.п.,
- банки — для оценки кредитоспособности предприятий и определения условий их кредитования,
- фондовые биржи — для решения вопросов о допуске акций предприятий к котировке и определения их рейтинга,
- арбитражные суды и федеральное управление по делам неплатежеспособности предприятий — для принятия решений о банкротстве и назначении процедур санации,
- независимые аудиторы — для подготовки заключений о деятельности предприятий;

2) *акционеры и другие собственники предприятия*, которые анализируют финансовую отчетность для оценки эффективности и рисков использования вложенных ими средств;

3) *управленческий персонал предприятия* (менеджеры), использующие данные анализа финансовой отчетности для поиска путей повышения эффективности хозяйственной деятельности, выработки оптимальных управленческих решений и т.д.

Как функция управления анализ тесно связан с планированием. Так, например, для внутренних пользователей анализ финансовой отчетности является одним из основополагающих моментов при подготовке информации для составления финансового плана, оценки и обоснованности плановых показателей, проверки выполнения плановых показателей. Утверждение финансового плана для предприятия по существу представляет собой принятие управленческого решения, направленного на развитие производства в планируемом временном интервале. С точки зрения внешних пользователей, основываясь на данных анализа финансовой отчетности, можно определить, например, инвестиционную привлекательность выбранного предприятия, оценить его надежность как делового партнера.

Анализ финансовой отчетности является также важным составным элементом финансового менеджмента, в рамках которого на основе данных аналитических исследований разрабатываются финансовая стратегия и тактика предприятия. Как правило, при разработке финансовой стратегии предприятия анализ проводится по двум основным направлениям: внутреннему и внешнему. В рамках первого рассматри-

вается эффективность управления собственным и заемным капиталом предприятия (основным и оборотным). В рамках второго направления анализируются внешние, независящие от деятельности предприятия факторы, такие как изменения цен на товары и услуги поставщиков, налоговых ставок, ставок по банковским кредитам и т.д.

Таким образом, экономический анализ в целом и анализ финансовой отчетности как его составная часть являются важными элементами в системе управления бизнесом, направленными на повышение его эффективности и обоснование управленческих решений, а также на обеспечение контроля качественного уровня управления предприятием.

С развитием рыночных отношений анализ финансовой отчетности становится также одной из функций маркетинга (анализ конъюнктуры товарных и финансовых рынков). С другой стороны, сам анализ финансовой отчетности выступает как функция управления маркетинговой деятельностью предприятия, так как разработка маркетинговой стратегии предприятия базируется на результатах анализа.

Вышеизложенное свидетельствует о неуклонном повышении роли экономического анализа в целом и анализа финансовой отчетности в частности в процессе управления компанией. В новых условиях хозяйствования управление предприятием не может основываться только на интуиции и профессионализме руководителя (хотя это тоже очень важный момент в процессе принятия управленческих решений). Управление предприятием должно строиться на точных расчетах, глубоком и всестороннем анализе как хозяйственной деятельности предприятия, так и его внешнего окружения. Пренебрежение аналитическими исследованиями ведет к ошибкам в планировании и управлении, приводит к ощутимым материальным потерям.

1.2. Информационная база и методика анализа финансовой отчетности

Состав, содержание и качество информации, по которой проводится анализ, определяют его действенность. Базой для проведения экономического анализа является вся совокупность информации о деятельности предприятия. Условно данные, составляющие информационную базу экономического анализа, можно сгруппировать по двум основным направлениям: учетная и внеучетная информация.

Учетная информация представляет собой совокупность данных, содержащихся в первичной учетной документации, бухгалтерской

и статистической отчетности, а также в регистрах синтетического и аналитического учета.

К внеучетным источникам информации относятся иные документы, регулирующие хозяйственную деятельность предприятия и оказывающие влияние на ее результаты. Например, бизнес-план, хозяйственно-правовые документы, данные отделов и служб предприятия и т.д.

Основным источником информации для проведения внешнего финансового анализа являются данные бухгалтерской (финансовой) отчетности и консолидированной отчетности — для холдинговых компаний. Бухгалтерская отчетность организации представляет собой систему взаимосвязанных показателей, отражающих имущественное и финансовое положение предприятия на отчетную дату и финансовые результаты его деятельности за отчетный период. Главное требование к финансовой отчетности состоит в том, чтобы ее показатели достоверно и полно отражали в динамике финансовое состояние организации, финансовые результаты ее деятельности и денежные потоки, позволяя любому заинтересованному пользователю получить объективное представление об имущественном и финансовом положении этой организации и его изменениях.

Объективная оценка финансового состояния предприятий является важнейшей задачей экономической работы в условиях рыночных отношений. Логика здесь достаточна проста. Любое предприятие нуждается в дополнительных средствах для финансирования своей деятельности. Найти эти средства можно на рынке капиталов путем привлечения потенциальных кредиторов и инвесторов. Однако любой потенциальный инвестор, прежде чем принять решение об участии в каком-либо проекте, должен быть уверен как минимум в двух вещах: во-первых, в том, что вернет вложенные в бизнес средства в намеченные сроки; во-вторых, в том, что получит от участия в проекте определенную выгоду. Соответственно, от того, насколько стабильным, платежеспособным и прибыльным будет выглядеть предприятие, во многом зависят и его дальнейшие перспективы. Ранее уже отмечалось, что круг пользователей учетной информации и данных ее анализа не ограничивается только потенциальными инвесторами. На самом деле он гораздо шире и включает в себя пользователей, интересы которых зачастую не только не совпадают, но имеют прямо противоположное направление.

Разумеется, разным субъектам рыночных отношений требуется различное по своей глубине аналитическое исследование, да и информационное обеспечение у них разное. Поэтому следует подразделять анализ финансового состояния на внешний и внутренний (внутрихозяйственный).

Внутренний анализ может строиться по любой, какой угодно сложной программе, с привлечением многих специалистов и всей информации о работе предприятия, включая и конфиденциальные данные, недоступные для внешних пользователей, а порой неиспользуемые и собственниками предприятия. В качестве дополнительной информации при его проведении, как правило, привлекаются данные бизнес-планов, бухгалтерского финансового, управленческого и налогового учета предприятия. Однако нас в рамках рассматриваемого учебного курса будет интересовать внешний анализ, опирающийся в основном на официальную бухгалтерскую (финансовую) отчетность и универсальную методику, которую можно применить и при внутреннем анализе. В некоторых случаях мы будем рассматривать и особенности внутреннего анализа, базирующегося на данных системного бухгалтерского учета.

Внешний анализ финансового состояния опирается в основном на официальную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. А поскольку теперь она стала единой для всех отраслей и форм собственности (кроме бюджетных организаций, коммерческих банков и страховых компаний), то и методика анализа может строиться на единых для всех, универсальных принципах.

Основу методики анализа финансовой отчетности составляет вся совокупность специальных приемов и методов экономического анализа (подробно рассматриваемых в курсе «Теория экономического анализа»). Однако наибольшее значение для аналитических исследований отчетности имеют следующие специфические приемы:

вертикальный анализ, ориентированный на изучение структуры совокупных финансовых показателей и соотношений их элементов;

горизонтальный анализ, направленный на изучение динамических изменений финансовых показателей во времени (включая трендовый анализ, позволяющий выявлять устойчивые тенденции поведения показателей за длительные периоды);

коэффициентный анализ, основанный на оценках существенности соотношений различных финансовых показателей, конструировании и изучении коэффициентов как относительных показателей, характеризующих важнейшие параметры результативности и эффективности деятельности организаций, их финансового состояния;

сравнительный анализ, применяемый для сопоставления полученных значений аналитических показателей с их теоретически обоснованными, предельными значениями, среднерыночными значениями, значениями конкурентов и т.п.;

факторный анализ, позволяющий на основе принципов детерминированного и стохастического моделирования выявлять и изме-

рять влияние различных факторов на результативные финансовые показатели.

В экономической литературе встречается деление внешнего анализа финансового состояния, необходимого для принятия инвестиционных решений, на фундаментальный и технический. *Фундаментальный анализ* ориентирован на изучение финансового состояния и финансовой деятельности самого предприятия. А *технический* — на изучение колебаний курсов ценных бумаг различных предприятий на фондовом рынке. В рамках нашего курса мы будем заниматься фундаментальным внешним анализом.

В соответствии с приказами Минфина России № 66н и № 124н начиная с отчетности за 2012 г. формы бухгалтерской отчетности в очередной раз претерпели некоторые изменения. В настоящее время в состав годовой бухгалтерской отчетности включаются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, а также приложения к ним:

- отчет об изменениях капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- отчет о целевом использовании средств (для общественных организаций, не осуществляющих предпринимательской деятельности);
- пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, детально раскрывающие в текстовой и табличной форме информацию о нематериальных активах и расходах на НИОКР, основных средствах, финансовых вложениях, запасах, дебиторской и кредиторской задолженности, затратах на производство, обязательствах предприятия и т.п.;
- аудиторское заключение (критерии для организаций, обязанных проводить обязательный аудит, установлены Федеральным законом от 24.12.2010 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»).

Разумеется, при проведении углубленного внутреннего анализа кроме отчетности надо использовать и другие источники информации, такие как бизнес-план, и в том числе финансовый план, инвестиционные проекты, данные бухгалтерского учета, переписку с банками, финансовыми органами, партнерами, договоры, учредительные документы, материалы налоговых и аудиторских проверок, судебные и арбитражные решения, материалы маркетинговых исследований и т.п.

Для субъектов малого предпринимательства предусмотрен упрощенный порядок формирования бухгалтерской отчетности:

- 1) в бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах включаются показатели только по группам статей (без их детализации);
- 2) в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах приводится только та информация, без которой невоз-

можно оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

При этом за малыми предприятиями остается право формировать отчетность в общем порядке, без каких-либо сокращений.

Особая роль в раскрытии информации принадлежит пояснениям к отчетности. В них должна приводиться дополнительная информация: об изменениях учетной политики, основных средствах, материально-производственных запасах, доходах и расходах организации, событиях после отчетной даты, условных фактах хозяйственной деятельности и т.д. Указанную информацию рекомендуется включать в пояснения в виде отдельных разделов. Целесообразно представлять в пояснительной записке данные о динамике финансово-экономических показателей работы предприятия за ряд лет, описания будущих капитальных вложений, инновационных и экономических мероприятий и другую информацию, интересующую возможных пользователей бухгалтерской отчетности. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах могут быть оформлены в табличной или текстовой форме.

Следует отметить, что в процессе реформирования бухгалтерского учета с целью приближения к международным стандартам состав и содержание бухгалтерской отчетности подвержены постоянным изменениям, что объективно приводит и к соответствующим переменам в методике анализа этой отчетности.

Контрольные вопросы

1. Кому и зачем нужен анализ финансовой отчетности?
2. Какие способы и приемы характерны для анализа финансовой отчетности?
3. Каково содержание анализа финансовой отчетности?
4. Какие задачи стоят перед анализом финансовой отчетности?
5. Какую роль играет анализ финансовой отчетности в принятии оптимальных управленческих решений?
6. Что представляет собой учетная информация?
7. Что относится к внеучетным источникам информации?
8. Какими нормативными актами регулируется составление и представление финансовой отчетности?
9. Какие основные требования предъявляются к финансовой отчетности?
10. Каков состав годовой бухгалтерской отчетности?
11. Каково значение финансовой отчетности для управления предприятием в рыночной экономике?

Глава 2

АНАЛИЗ ОФИЦИАЛЬНО ПУБЛИКУЕМОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

2.1. Анализ финансового состояния предприятия по данным бухгалтерского баланса

2.1.1. Анализ структуры баланса

Термин «баланс» происходит от латинских слов *bis* — дважды и *lanx* — чаша и употребляется как символ равновесия и равенства. Само слово «баланс» широко используется как в науке, причем не только экономической, так и в повседневной жизни. В бухгалтерском учете слово «баланс» имеет несколько значений:

- 1) важнейший элемент метода бухгалтерского учета как науки;
- 2) равенство итогов при проведении записей по счетам и группировке средств хозяйствующего субъекта в различных разрезах;
- 3) итог основной отчетной формы;
- 4) наименование основной отчетной формы.

Как форма отчетности бухгалтерский баланс является одним из основных источников информации для анализа финансового состояния предприятия. Анализ бухгалтерского баланса позволяет получить наглядное и непредвзятое представление о его имущественном и финансовом положении. В балансе отражено состояние средств предприятия в денежной оценке на три смежные даты в двух разрезах:

- 1) по составу;
- 2) по источникам формирования.

Таким образом можно получить представление о том, куда вложены средства предприятия (актив баланса) и каковы источники этих вложений (пассив баланса). В общем виде структура имущества (капитала) предприятия и источников их формирования представлена на рис. 2.1.

Бухгалтерский баланс — это не просто важнейшая форма отчетности, но и один из основных элементов метода бухгалтерского учета как науки: способ обобщенного отражения и экономической группировки средств предприятия в денежной оценке по их видам и источникам образования на определенную дату.



Рис. 2.1. Структура имущества (капитала) предприятия

Принципы составления баланса выработаны веками многими поколениями бухгалтеров и в своей основе они универсальны и сейчас для всех стран мира. Но за десятилетия господства в нашей стране командной плановой экономики баланс, как и весь учет, был приспособлен к потребностям именно такой экономики и по своей структуре и принципам оценок ряда активов стал существенно отличаться от форм балансов, применяемых в мировой практике. Поэтому в настоящее время осуществляется процесс реформирования отечественного бухгалтерского учета в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Действующий сейчас бухгалтерский баланс имеет форму, представленную в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Схема бухгалтерского баланса предприятия

Актив	Пассив
I. Внеоборотные активы	III. Капитал и резервы
II. Оборотные активы	IV. Долгосрочные обязательства
	V. Краткосрочные обязательства
Баланс	Баланс

Обычно оценку финансового состояния предприятия по балансу начинают с общей характеристики средств предприятия и источников их образования. При этом проводят так называемый вертикальный и горизонтальный анализ.

Вертикальный анализ предполагает изучение соотношений разделов и статей баланса, их долей в итоге баланса, т.е. структуры активов и пассивов. Вертикальный анализ проводится при помощи аналити-

ческой табл. 2.2 и предполагает изучение изменений удельных весов статей актива и пассива баланса с целью прогнозирования изменения их структуры. Проиллюстрируем методику его проведения на примере цифровых данных Приложения 1.

Таблица 2.2

**Вертикальный анализ баланса предприятия
(упрощенный вариант)**

Показатель	На 31 декабря предыдущего года		На 31 декабря отчетного года		Откло- нение уд. весов (гр. 5 – – гр. 3)
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	
1	2	3	4	5	6
Актив					
1. Внеоборотные активы	64 720	72,85	62 926	70,88	-1,97
2. Оборотные активы, в том числе:	24 125	27,15	25 852	29,12	1,97
– запасы;	1460	1,64	2 984	3,36	1,72
– НДС по приобретенным ценностям;	341	0,38	841	0,95	0,57
– дебиторская задолженность;	22 316	25,12	21 775	24,53	-0,59
– краткосрочные финансовые вложения и денежные средства	0 8	0 0,01	250 2	0,28 0,00	0,28 -0,01
Итого по активу	88 845	100	88 778	100	X
Пассив					
3. Капитал и резервы	63 279	71,22	61 947	69,78	0
4. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0
5. Краткосрочные обязательства, в том числе:	25 566	28,78	26 831	30,22	1,44
– займы и кредиты;	124	0,14	0	0	-0,14
– кредиторская задолженность;	24 686	27,79	26 507	29,86	2,07
– доходы будущих периодов;	324	0,36	324	0,36	0
– оценочные обязательства;	–	–	–	–	–
– прочие краткосрочные обязательства	432	0,48	0	0	-0,48
Итого по пассиву	88 845	100	88 778	100	X

Горизонтальный анализ направлен на сопоставление аналогичных показателей баланса, числящихся на различные даты, т.е. представляет собой изучение изменений этих показателей в динамике. Результаты горизонтального анализа в значительной степени зависят от внешних факторов, в частности от темпов инфляции.

Проведение горизонтального анализа показано на примере табл. 2.3. Проиллюстрируем методику его проведения на основе данных Приложения 1.

Таблица 2.3

Горизонтальный анализ баланса предприятия (упрощенный вариант)

Показатель	На 31 декабря предыдущего года, тыс. руб.	На 31 декабря отчетного года, тыс. руб.	Отклонение	
			в тыс. руб. (гр. 4 – – гр. 2)	в % (гр. 6 × × 100%) / гр. 2
1	2	3	4	5
Актив				
1. Внеоборотные активы	64 720	62 926	-1 794	-2,77
2. Оборотные активы, в том числе:	24 125	25 852	1 727	7,16
– запасы;	1 460	2 984	1 524	104,38
– НДС по приобретенным ценностям;	341	841	500	146,63
– дебиторская задолженность;	22 316	21 775	-541	-2,42
– краткосрочные финансовые вложения;	0	250	250	100,00
– денежные средства и денежные эквиваленты	8	2	6	75,00
Итого по активу	88 845	88 778	-67	-0,08
Пассив				
3. Капитал и резервы	63 279	61 947	-1 332	-2,10
4. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0
5. Краткосрочные обязательства, в том числе:	25 566	26 831	1 265	4,95
– займы и кредиты;	124	0	-124	-100,00
– кредиторская задолженность;	24 686	26 507	1 821	7,38
– доходы будущих периодов;	324	324	0	0
– оценочные обязательства;	–	–	–	–
– прочие краткосрочные обязательства	432	0	-432	-100,00
Итого по пассиву	88 845	88 778	-67	-0,08

Горизонтальный и вертикальный анализ взаимно дополняют друг друга. Поэтому на практике иногда строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерского баланса, так и динамику отдельных его статей. Оба вида анализа широко используются при проведении межхозяйственных сравнений, так как позволяют сравнивать отчетность различных по роду деятельности и объемам производства

предприятий. В целях более точной характеристики структуры средств предприятия и их источников горизонтальный и вертикальный анализ дополняют более детальным анализом структуры актива и пассива баланса.

При *анализе структуры актива баланса* целесообразно особо выделять мобильные оборотные активы, отражаемые по разделу II «Оборотные активы» актива баланса, и внеоборотные «иммобилизованные средства», показываемые в разделе I «Внеоборотные активы» актива баланса. Оборотные активы наиболее деятельно участвуют в хозяйственных процессах и в конце своего оборота приносят предприятию выручку от продаж и прибыль. Поэтому повышение удельного веса оборотных активов (особенно их самой мобильной части — денежных средств и их эквивалентов) с финансовой точки зрения положительно характеризует сдвиги в структуре средств и определяет тенденцию к ускорению их оборачиваемости. Разумеется, такие изменения в составе активов следует оценивать положительно, если размер средств, вложенных в производственный потенциал предприятия (основные фонды, производственные запасы и т.п.) достаточен для обеспечения его нормальной работы. Более того, излишнее накопление высоколиквидных активов иногда может свидетельствовать о снижении эффективности их использования, о неиспользовании возможностей расширения, своевременной замены производственного оборудования, об отставании в техническом перевооружении производства и т.п.

При анализе структуры актива баланса предприятия полезно сгруппировать все оборотные активы по степени риска. Те активы, которые могут быть использованы только с определенной целью и в строго определенных условиях, имеют меньшую вероятность реализации, следовательно, и больший риск, чем многоцелевые, универсальные активы. В основном активы предприятия по степени риска можно разделить на четыре основные группы:

1) *активы с минимальной степенью риска*, которой обладают денежные средства и денежные эквиваленты;

2) *активы с малой степенью риска* — краткосрочные финансовые вложения, допустимая дебиторская задолженность, нормальные производственные запасы, готовая продукция и товары, пользующиеся спросом;

3) *активы со средней степенью риска* — остатки незавершенного производства, расходы будущих периодов;

4) *активы с высокой степенью риска* — недопустимая и просроченная дебиторская задолженность, залежалые запасы, неходовые товары, не находящая сбыта продукция и т.д.

Ясно, что чем больше средств вложено в активы с высокой степенью риска, тем ниже финансовая устойчивость предприятия. Чтобы это выяснить, необходимы обзор и расшифровка статей баланса, требующих особого внимания для выявления финансового неблагополучия. К такого рода «тревожным» показателям, например, можно отнести содержащиеся в статье «Дебиторская задолженность» долгосрочные и просроченные долги дебиторов, показываемые в пояснениях к бухгалтерскому балансу.

Разумеется, для более детального выделения из комплексных балансовых статей сумм, связанных с отвлечением средств из оборота (просрочка платежей, недостачи, порча ценностей и т.д.), необходимо использовать данные аналитического учета, информацию о применяемых санкциях и т.п. Персональный учет дебиторов и сроков платежей позволяет наладить контроль за выполнением контрагентами своих обязательств и принимать меры к недопущению иммобилизации средств в неоправданные виды дебиторской задолженности.

При изучении структуры пассива баланса важно сопоставить источники собственных средств предприятия — капитал и резервы (III раздел пассива баланса) и обязательства этого предприятия, характеризующие заемные и привлеченные средства (IV и V разделы пассива). При этом следует иметь в виду, что доходы будущих периодов, отражаемые в составе раздела V пассива как краткосрочные обязательства, по своему экономическому содержанию не являются обязательствами и могут привлекаться к источникам собственных средств. Изучение этих групп источников позволяет получить весьма полезные аналитические оценки. Так, в практике анализа широко применяется *показатель финансовой независимости (автономии) предприятия* ($K_{авт}$), исчисляемый как отношение общей суммы источников собственных средств к валюте баланса:

$$K_{авт} = \frac{\text{Итог III раздела пассива баланса} + \text{Доходы будущих периодов}}{\text{Общий итог пассива баланса}} \times 100\%.$$

Нормальный уровень финансовой независимости в производственных отраслях характеризуется величиной подобного показателя, превышающей уровень 50–60%.

Аналогичную информацию можно получить, используя и другой показатель — *соотношение заемных и собственных средств* ($K_{свс}$):

$$K_{свс} = \frac{\text{Итог IV раздела пассива баланса} + \text{Итог V раздела пассива баланса} - \text{Доходы будущих периодов}}{\text{Итог III раздела пассива баланса} + \text{Доходы будущих периодов}}.$$

Полученный коэффициент показывает, сколько заемных средств привлекается предприятием в расчете на каждый рубль собственного капитала. Чем выше уровень этого показателя, тем более зависит предприятие от внешних источников финансирования. Считается, что превышение данным коэффициентом единицы означает утрату финансовой независимости, а нормальная его величина 30–50% или 0,3–0,5. Следует, однако, иметь в виду, что при высоких скоростях оборота средств финансовая устойчивость может быть обеспечена и при значениях этого показателя более единицы. При расчете данного коэффициента следует также учитывать, что для повышения точности расчетов нужно использовать реальные заемные средства (C_3) и реальный собственный капитал (K_c):

$$C_3 = \text{Итог IV раздела пассива баланса} + \text{Итог V раздела пассива баланса} - \text{Доходы будущих периодов};$$

$$K_c = \text{Итог III раздела пассива баланса} + \text{Доходы будущих периодов}.$$

Поскольку по режиму своего использования долгосрочные обязательства, отражаемые в IV разделе пассива баланса, приближаются к источникам собственных средств (за исключением строки «Отложенные налоговые обязательства»), то важной характеристикой финансового состояния может быть коэффициент финансовой устойчивости ($K_{ф.у}$), исчисляемый по формуле

$$K_{ф.у} = \frac{\text{Итог III раздела пассива баланса} + \text{Итог IV раздела пассива баланса} - \text{Отложенные налоговые обязательства} + \text{Доходы будущих периодов}}{\text{Общий итог пассива баланса}}.$$

В международной практике принято считать, что нормальное значение аналогичного показателя (коэффициента покрытия инвестиций) должно превышать 0,8 или 80%, минимально же допустимым уровнем считается 0,75 или 75%.

Ряд важных параметров финансового состояния предприятия может быть получен при сопоставлении отдельных статей пассива и актива баланса. Так, для акционерных обществ (АО) большое значение имеет определение размера полностью сформированного, реально оплаченного капитала. Его величина определяется вычитанием из зафиксированной в уставе акционерного общества и отражаемой в III разделе пассива баланса суммы уставного капитала, величины задолженности учредителей по взносам в уставный капитал, которая должна отражаться в по-

яснительной записке к годовому отчету. Чем более полно сформирован уставный капитал, тем более надежными являются стартовые условия для начала функционирования АО.

Давая общую оценку состоянию средств предприятия и их источников на основании бухгалтерского баланса, полезно также сопоставить размеры дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение года после отчетной даты (они выделяются в Пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках), с кредиторской задолженностью (V раздел пассива баланса). С позиций обеспечения платежеспособности предприятия принято считать нормальным такое соотношение, когда дебиторская задолженность превышает сумму кредиторской задолженности (разумеется, если дебиторская задолженность является допустимой, т.е. не связанной с нарушениями и реальной к погашению должниками предприятия). Однако превышение кредиторской задолженности размеров дебиторской задолженности представляется более выгодным с точки зрения обеспечения финансирования бизнеса. Поэтому обоснованную оценку соотношению этих задолженностей можно дать лишь на основе более углубленного анализа финансового состояния конкретного предприятия.

2.1.2. Оценка чистых активов предприятия

Некоторые структурные соотношения балансовых показателей регулируются нормативно. Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ) для всех акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью (ООО) установлено, что по окончании второго после их образования финансового года уставный капитал общества не может превышать стоимость чистых активов баланса. Если размер чистых активов окажется меньше уставного капитала, то общество должно объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение уставного капитала. Если же стоимость чистых активов становится меньше определенного законодательством минимального размера уставного капитала (100 минимальных месячных размеров оплаты труда для закрытых акционерных обществ (ЗАО) и ООО, 1000 — для открытых акционерных обществ (ОАО)), то общество подлежит ликвидации. Таким образом, должно выдерживаться соотношение

$$\text{Уставный капитал} \leq \text{Чистые активы} \geq \text{Минимальный размер уставного капитала.}$$

В общем виде чистые активы АО представляют собой величину, определяемую путем вычитания из суммы активов общества, принимаемых к расчету, суммы его обязательств, принимаемых к расчету.

Для оценки стоимости чистых активов АО составляется расчет по данным баланса на конец отчетного года в соответствии с методикой, утвержденной приказами Минфина России и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29.01.2003 № 10н 03-6/пз «Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ». В соответствии с вышеназванной методикой определим чистые активы акционерного общества по данным Приложения 1 (табл. 2.4).

Однако в аналитических целях можно использовать и упрощенную методику расчета:

Чистые активы = Итог актива баланса – Задолженность учредителей по взносам в уставный капитал (пояснительная записка) –
 – Долгосрочные обязательства (итог IV раздела пассива баланса) –
 – Краткосрочные обязательства (итог V раздела пассива баланса за вычетом доходов будущих периодов).

Если анализ выявит превышение суммы уставного капитала над размером определенных таким образом чистых активов, в соответствии с Федеральным законом от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (далее – Закон об акционерных обществах) следует рекомендовать предприятию уменьшить уставный капитал на величину этого превышения.

Таблица 2.4

**Расчет величины чистых активов акционерного общества,
тыс. руб.**

Показатель		На начало года	На конец года
Величина показателя	Необходимая корректировка		
1. Нематериальные активы	С учетом положений п. 3. Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ	31	112
2. Основные средства		33 196	35 531
3. Доходные вложения в материальные ценности		0	0
4. Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	За исключением балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров, и задолженности участников (учредителей) по их взносам в уставный капитал	693	917

Показатель		На начало года	На конец года
Величина показателя	Необходимая корректировка		
5. Прочие внеоборотные активы	Включая величину отложенных налоговых активов	30 800	26 616
6. Запасы		1 460	2 984
7. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям		341	841
8. Дебиторская задолженность	За исключением задолженности участников (учредителей) по их взносам в уставный капитал	22 316	21 775
9. Денежные средства и их эквиваленты		8	2
10. Прочие оборотные активы		0	0
11. Итого активы = п. 1 + п. 2 + ... + п. 10		88 845	88 778
12. Долгосрочные обязательства по кредитам и займам		0	0
13. Прочие долгосрочные обязательства	Включая величину отложенных налоговых обязательств	0	0
14. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам		124	0
15. Кредиторская задолженность		24 237	26 416
16. Оценочные обязательства		0	0
17. Прочие краткосрочные обязательства		881	91
18. Итого пассивы, исключаемые из стоимости активов = п. 12 + п. 14 + ... + п. 17		25 242	26 507
19. Стоимость чистых активов акционерного общества = п. 11 – п. 18		63 603	62 271

Недостижение чистыми активами общества установленного минимального размера уставного капитала должно служить сигналом опасности ликвидации подобного предприятия.

2.1.3. Анализ ликвидности бухгалтерского баланса и платежеспособности предприятия

Одной из основных характеристик финансового состояния предприятия является его платежеспособность. *Платежеспособность предприятия* — это способность своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства по платежам перед бюджетом, банками, поставщиками и другими юридическими и физическими лицами в рамках осуществления нормальной финансово-хозяйственной деятельности.

С этим понятием тесно связано понятие кредитоспособности как качественной оценки заемщика, которая дается банком для решения вопроса о возможности и условиях кредитования и позволяет предвидеть вероятность своевременного возврата ссуд и эффективность их использования. Таким образом, в самом общем виде *кредитоспособность* — это прежде всего оценка платежеспособности предприятия с точки зрения банка. Хотя понятие кредитоспособности может трактоваться и шире, учитывая юридические характеристики правомочности и дееспособности заемщиков, их деловую репутацию, качество менеджмента, перспективы развития предприятий, рыночную конъюнктуру.

В условиях рыночных отношений и перестройки кредитной системы оценка кредитоспособности приобретает особо важное значение как для банков, так и для предприятий. Недаром в странах с развитой рыночной экономикой сводные таблицы оценок кредитоспособности крупнейших фирм периодически публикуются в специальных печатных изданиях. Не меньшее значение оценка платежеспособности и кредитоспособности имеет для принятия решений о выборе деловых партнеров и условий договоров с ними, объектов инвестирования и т.п.

Платежеспособность и кредитоспособность предприятия можно охарактеризовать в двух аспектах:

1) *традиционный подход*, не требующий аналитических расчетов, когда по данным отчетности, опыту работы в прошлом составляется кредитная история предприятия, позволяющая оценивать его аккуратность при выполнении своих платежных обязательств по ранее заключенным контрактам и полученным ссудам. При этом оценивают так называемую текущую платежеспособность. Для этого по данным балансов за несколько отчетных периодов проверяют — не значатся ли в пассиве просроченные платежи (разумеется, для этого нужны расшифровки ряда статей кредиторской задолженности). Если просроченных платежей нет, то текущая платежеспособность организации оценивается положительно. Изучают также соотношение пеней полученных и уплаченных (в составе прочих доходов и расходов), другие

параметры кредитной истории конкретного заемщика. Но такой подход обращен в прошлое и не позволяет предугадать изменения финансовых возможностей фирмы даже в ближайшем будущем;

2) второй аспект более важен — это *изучение ожидаемой, потенциальной платежеспособности*. При этом исследуется способность предприятия при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников для погашения всех своих обязательств по платежам. Для обоснованной оценки такой платежеспособности необходим глубокий анализ ликвидности баланса, обеспеченности собственными оборотными средствами, использования кредитов и оборотных средств, уровня рентабельности и т.д.

Анализ ликвидности баланса занимает здесь центральное место. Сам термин «ликвидность» происходит от латинского слова *liquidus* — жидкий, текучий. В данном случае имеется в виду мобильность активов предприятия, их способность «перетекать» из натурально-вещественной формы в денежную, превращаться из дебиторской задолженности в наличность, обеспечивая предприятие денежными ресурсами для своевременной оплаты платежных обязательств. Таким образом, *ликвидность* — это способность активов предприятия быстро трансформироваться в денежную форму без потери своей балансовой стоимости. Однако если такая трансформация достигается просто путем распродажи активов, то она может привести и к ликвидации самого предприятия. Поэтому в целях анализа платежеспособности действующего предприятия под ликвидностью мы будем понимать способность разнообразных активов превращаться в деньги в ходе нормального хозяйственного цикла. Например, для трансформации сырья в денежные средства оно должно быть отпущено со склада в цех, где из него будет изготовлена продукция, которая затем должна быть отгружена покупателям, что обеспечит возврат стоимости израсходованного сырья в денежной форме в составе выручки от продаж.

Цель анализа баланса на ликвидность заключается в оценке способности предприятия без какого-либо нарушения нормального хозяйственного цикла осуществлять срочные платежи за счет соответствующих им по срочности поступлений от реализованных ценностей. Для этого сопоставляют средства по активу баланса, сгруппированные по срокам возможно быстрого их превращения в деньги, с обязательствами по платежам (пассив баланса), сгруппированным по степени срочности предстоящей их оплаты.

Все активы, которые предприятие может мобилизовать для погашения своих обязательств, можно подразделить на три основные группы в зависимости от степени их ликвидности.

Первая группа — денежные средства и денежные эквиваленты. Она включает в себя остатки средств в кассе, на расчетном счете, валютном счете, на прочих счетах в банках, прочие денежные средства, высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости (открытые в банках депозиты до востребования, ценные бумаги, приобретаемые с целью их перепродажи в краткосрочной перспективе — как правило, в течение трех месяцев). Это первоклассные ликвидные средства.

Вторая группа — легко реализуемые требования. В состав этой группы входит допустимая, реальная к погашению дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, и краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов).

Сейчас в бухгалтерском балансе дебиторская задолженность показывается общей суммой без выделения ее долгосрочной и краткосрочной частей. Однако долгосрочная и краткосрочная части дебиторской задолженности разделяются в Пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. В целях оценки реальной ликвидной дебиторской задолженности, которая может быть погашена в течение ближайшего года, балансовые остатки дебиторской задолженности могут быть подвергнуты и расчетной корректировке. Для этого необходимо рассчитать фактическую продолжительность одного оборота дебиторской задолженности ($Об_{дн}$) по формуле

$$Об_{дн} = \frac{ДЗ \times 360}{О},$$

где $ДЗ$ — среднегодовые остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.;
 $О$ — выручка от продаж, тыс. руб.

Если полученная таким образом продолжительность оборота не будет достигать 360 дней, то для оценки платежеспособности допустимо использовать балансовые остатки дебиторской задолженности без их корректировки. Если же продолжительность оборота будет превышать 360 дней, то остатки дебиторской задолженности следует скорректировать. Для этого можно рассчитать коэффициент пересчета (K) и умножить остатки дебиторской задолженности на этот коэффициент:

$$K = \frac{360}{Об_{дн}}.$$

Третья группа — легко реализуемые элементы запасов. Показываемые по статье «Запасы» II раздела актива баланса остатки произ-

водственных запасов, затраты в незавершенном производстве, расходы будущих периодов, товары отгруженные, готовая продукция и товары для перепродажи, прочие запасы естественным путем могут быть обращены в денежную форму в достаточно длительные сроки. Некоторые авторы предлагают игнорировать этот факт при анализе платежеспособности. Но в ходе анализа ликвидные активы будут сопоставляться с краткосрочными обязательствами предприятия, которые должны быть погашены в течение года. Поэтому для оценки реальной платежеспособности целесообразно скорректировать балансовые остатки запасов, выделив из них ту часть, которая в течение ближайшего года вернется предприятию в составе выручки от продаж. Такую корректировку нетрудно осуществить на основе оценки фактической продолжительности одного оборота запасов в днях. Если срок такого оборота не будет превышать 360 дней, то при анализе можно не корректировать балансовые остатки. Но в случае превышения этого срока необходимо умножить остатки запасов на специально рассчитанный коэффициент пересчета.

Например, при среднегодовых остатках запасов в 110 000 тыс. руб. и годовой выручке от продаж в 100 000 тыс. руб. средняя продолжительность одного оборота запасов ($O_{\text{дн}}$) составит:

$$O_{\text{дн}} = 3 \times Д : O = 110\,000 \text{ тыс. руб.} \times 360 \text{ дн.} : 100\,000 \text{ тыс. руб.} = \\ = 396 \text{ дн.,}$$

где $O_{\text{дн}}$ — оборачиваемость в днях;
 3 — среднегодовые остатки запасов по балансу;
 $Д$ — количество дней в анализируемом периоде (в данном случае 360 дней);
 O — оборот по реализации продукции, т.е. выручка от продаж.

Поскольку длительность оборота превышает 360 дней, балансовые остатки запасов нуждаются в корректировке. Коэффициент пересчета запасов рассчитывается как отношение количества дней в году к фактической продолжительности одного оборота запасов: $360 \text{ дн.} : 396 \text{ дн.} = 0,9$. Тогда балансовые остатки данной группы средств надо умножить на 0,9.

Все остальные активы предприятия настолько низколиквидны, что относятся к труднореализуемым и не рассматриваются в качестве реальных источников формирования платежных средств.

После группировки ликвидных активов необходимо определить платежные обязательства, которые принимаются в расчет при оценке платежеспособности. Такие обязательства показаны в пассиве баланса. Они состоят из двух основных видов: краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Краткосрочные обязательства — краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, персоналом организации, государственными внебюджетными фондами, налоговыми органами и прочими кредиторами, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов. Практически это весь итог V раздела пассива баланса за исключением одной статьи — доходов будущих периодов, которые по своему экономическому содержанию не являются обязательствами предприятия.

До настоящего времени из состава краткосрочных обязательств было принято вычитать также статью «Резервы предстоящих расходов», которая относилась к оценочным резервам, создаваемым организациями для покрытия своих рисков. Однако с 2012 г. в соответствии с ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» вместо статьи «Резервы предстоящих расходов» в состав V раздела пассива баланса введена статья «Оценочные обязательства», которая однозначно может трактоваться как обязательства организации с неопределенными величинами или сроками исполнения (обязательства по выплате отпускных работникам, гарантийному обслуживанию выпущенной продукции, исполнению возможных судебных решений). Отражение таких обязательств в балансе является результатом их признания в бухгалтерском учете при соблюдении нескольких условий: неизбежность, вероятность уменьшения экономических выгод (расхода) для исполнения обязательства, возможность обоснованной оценки вероятного расхода. При соблюдении этих условий включаемые в V раздел пассива оценочные обязательства вполне обоснованно могут быть включены в состав краткосрочных платежных обязательств организации, учитываемых при оценке ее платежеспособности.

Долгосрочные обязательства показываются в IV разделе пассива. Однако для анализа платежеспособности из такой задолженности надо выделять ту ее часть, погашение которой приходится на ближайшие 12 месяцев. В отношении долгосрочных кредитов и займов это можно узнать из кредитных договоров и срочных обязательств, финансового плана предприятия. К краткосрочной части долгосрочных обязательств можно отнести и отложенные налоговые обязательства, подлежащие погашению в следующем налоговом периоде.

Общая сумма краткосрочных обязательств и годовой части долгосрочных обязательств составит размер *текущих платежных обязательств*, учитываемых при анализе платежеспособности.

Если учетная политика предприятия предполагает отражение годовой части задолженности по долгосрочным обязательствам на счетах краткосрочных ссуд или займов, текущие платежные обязательства

будут ограничиваться задолженностью, отраженной в V разделе пассива баланса. Исходя из этих данных мы можем составить так называемый баланс платежной готовности (его иногда называют финансовым планом-прогнозом). Если платежные обязательства на определенную дату превышают средства, которые могут быть направлены на их погашение, то тогда предприятие может рассматриваться как неплатежеспособное, и наоборот, при достаточности ликвидных активов для покрытия обязательств может быть сделан вывод о платежеспособности предприятия.

Для характеристики платежеспособности можно определить и так называемый размер чистых текущих активов (функционирующий капитал). Он определяется как разность между суммой ликвидных оборотных активов и суммой текущих обязательств:

$$\text{ЧТА} = \text{ЛОА} - \text{ТО},$$

где ЧТА — чистые текущие активы;
ЛОА — ликвидные оборотные активы;
ТО — текущие обязательства.

Данный показатель характеризует запас прочности фирмы для расширения коммерческих операций без риска утраты платежеспособности.

Однако такие подходы дают лишь моментную оценку платежеспособности конкретного предприятия и мало подходят для сравнительного анализа, для изучения динамических тенденций. Поэтому применяются и иные — относительные показатели платежеспособности. Приведенное выше деление ликвидных средств предприятия на три основные группы позволяет рассчитать ряд коэффициентов для относительной оценки степени платежеспособности, удобных для проведения сравнительного анализа. Например, коэффициент покрытия баланса ($K_{п.б}$):

$$K_{п.б} = \frac{\text{Сумма всех трех групп ликвидных активов}}{\text{Сумма текущих платежных обязательств}}.$$

Такой показатель характеризует степень покрытия всеми ликвидными активами платежных обязательств организации. Чем выше данный коэффициент, тем устойчивее положение предприятия. При этом надо иметь в виду, что коэффициент покрытия баланса может существенно меняться в течение года (особенно в сезонном производстве). Поэтому для его расчета (и для расчета всех других относительных показателей платежеспособности) целесообразно использовать среднегодовые величины ликвидных средств и обязательств. Исчислять эти средние величины следует по формуле средней хронологической.

Коэффициент покрытия баланса может казаться вполне приличным, однако он не является безусловной гарантией прочного финансо-

вого положения. Оценка достаточности уровня данного коэффициента зависит от характера производства и структуры активов предприятия. Ясно, что если в составе ликвидных активов больше половины занимают средства третьего класса (запасы товарно-материальных ценностей), а это малоликвидные источники, то по коэффициенту покрытия баланса трудно судить о реальной платежеспособности этого предприятия. При расчете коэффициента покрытия баланса следует учитывать ряд особенностей, связанных с хозяйственной деятельностью конкретных предприятий. Например, при высоком организационном уровне производства и так называемой работе с колес можно значительно снизить производственные запасы. Следовательно, уровень коэффициента покрытия баланса на таком предприятии может быть существенно ниже, чем в среднем по отрасли. Поэтому в целях более достоверной оценки платежеспособности принято рассчитывать еще один показатель — промежуточный коэффициент покрытия (его иногда называют коэффициентом ликвидности, коэффициентом быстрой ликвидности, коэффициентом критической оценки ликвидности, коэффициентом «лакумсовой бумажки», «кислотным тестом») (K_d):

$$K_d = \frac{\text{Сумма первой и второй групп ликвидных активов}}{\text{Сумма текущих платежных обязательств}}.$$

Данный коэффициент не учитывает запасы товарно-материальных ценностей, он концентрирует внимание на реально ликвидных активах, т.е. на более надежных источниках платежных средств. Поскольку числитель формулы коэффициента ликвидности баланса меньше, чем у коэффициента покрытия баланса, то его величина всегда ниже, чем у коэффициента покрытия баланса, он позволяет дать более реальную оценку платежеспособности предприятия. Связано это, в частности, и с тем, что при вынужденной реализации запасов, участвующих в расчете предыдущего коэффициента, может быть получена значительно меньшая сумма денежных средств, чем была затрачена на их приобретение.

В работах некоторых зарубежных аналитиков приводится минимально допустимое значение данного коэффициента равное единице. Логика такого подхода продиктована, по всей видимости, необходимостью поддержания в процессе хозяйственной деятельности предприятия паритета между дебиторской и кредиторской задолженностью. Любые отклонения коэффициента в ту или иную сторону должны подвергаться тщательному анализу. Так, например, если значение коэффициента существенно превышает минимально допустимый уровень, но достигается это в основном за счет роста дебиторской задолженности, то вряд ли такую тенденцию можно считать положительной.

Еще в большей степени реальную платежеспособность отражает коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{аб.л}$), который можно рассчитать по формуле

$$K_{аб.л} = \frac{\text{Первая группа ликвидных активов}}{\text{Сумма текущих платежных обязательств}}.$$

Последний коэффициент является наиболее жестким критерием оценки платежеспособности, характеризующим готовность предприятия к немедленному погашению своих обязательств за счет имеющихся в его распоряжении денежных средств и их эквивалентов.

Величины указанных выше коэффициентов во многом зависят от специфики деятельности каждого конкретного предприятия. Однако проведенные исследования позволили выявить теоретически достаточные их минимальные значения. В частности, для российских предприятий приняты их следующие уровни:

- для коэффициента абсолютной ликвидности — 0,2—0,25;
- промежуточного коэффициента покрытия — 0,7—0,8;
- коэффициента покрытия баланса — 2,0—2,5.

Если расчеты покажут значения этих коэффициентов, не достигающие теоретически оправданных оценок, то это будет свидетельствовать о недостаточной степени платежеспособности предприятия. В любом случае, выбирая объекты для инвестирования или заключения контрактов, следует отдавать предпочтение более надежным предприятиям с высокими значениями коэффициентов платежеспособности. Так же поступают и банки, решая вопрос о выдаче ссуд и определении условий кредитования.

Разумеется, в ходе проведения реального анализа недостаточно оценивать лишь показатели платежеспособности. Необходимо исследовать и другие характеристики деятельности предприятия, их динамику, сложившиеся тенденции и перспективы. Следует принимать в расчет и внешние факторы, воздействующие на финансовое состояние анализируемой организации.

Возможен и другой подход к анализу платежеспособности, основанный на оценке степени ликвидности баланса. В этом случае речь идет не о ликвидности отдельных видов активов, а именно о ликвидности баланса, определяемой как степень покрытия различных видов обязательств предприятия (пассивов баланса) его активами, срок превращения которых в деньги соответствует срокам погашения текущих обязательств.

В данном случае проведение анализа сводится к сопоставлению активов, сгруппированных в порядке убывания ликвидности, и пассивов.

вов (обязательств), сгруппированных в порядке нарастания сроков их погашения.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежную форму, можно выделить следующие группы активов:

A_1 — наиболее ликвидные активы (денежные средства и денежные эквиваленты);

A_2 — быстрореализуемые активы (краткосрочные финансовые вложения за исключением денежных эквивалентов, дебиторская задолженность со сроком погашения в течение 12 месяцев и прочие оборотные активы);

A_3 — медленно реализуемые активы (запасы, НДС по приобретенным ценностям и дебиторская задолженность со сроком погашения более 12 месяцев после отчетной даты);

A_4 — труднореализуемые активы (все внеоборотные активы).

Пассивы баланса тоже группируются в четыре группы по степени срочности оплаты соответствующих обязательств:

Π_1 — наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность, включая задолженность учредителям по выплате дивидендов);

Π_2 — краткосрочные пассивы (краткосрочные оценочные обязательства, краткосрочные кредиты и займы, отложенные налоговые обязательства);

Π_3 — долгосрочные пассивы (долгосрочные обязательства, кроме отложенных налоговых обязательств, которые вошли в группу Π_2);

Π_4 — постоянные пассивы (капитал и резервы, доходы будущих периодов).

Для оценки ликвидности баланса следует попарно сопоставить итоги выделенных групп активов и пассивов. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения:

$$A_1 \geq \Pi_1,$$

$$A_2 \geq \Pi_2,$$

$$A_3 \geq \Pi_3,$$

$$A_4 \leq \Pi_4.$$

Сравнение первых двух групп активов и пассивов отражает так называемую текущую ликвидность и характеризует платежеспособность предприятия в краткосрочном плане. Сопоставление третьей группы активов и пассивов представляет перспективную ликвидность и позволяет сделать более долгосрочный прогноз платежеспособности. Сопоставление четвертой группы показателей дает возможность оценить выполнение минимального условия финансовой устойчивости предприятия — наличия у него собственных оборотных средств (правда, без их сопоставления с запасами или их необходимым размером). Измеряя

размеры полученных отклонений на различные даты, можно оценивать степень ликвидности и ее динамику.

Важными характеристиками финансового состояния предприятия и его платежеспособности можно также считать показатели финансовой независимости и финансовой устойчивости. Первый из них определяется как доля собственных источников средств в итоговой сумме пассива баланса. Второй отличается тем, что к собственным источникам прибавляется сумма долгосрочных кредитов. Более высокие значения этих показателей также свидетельствуют о лучшем финансовом положении предприятия (расчеты проводят по среднегодовым данным). Коммерческие банки традиционно используют подобные показатели для оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков, относя их к различным классам, как, например, в табл. 2.5.

Таблица 2.5

Классность кредитоспособности предприятий

Класс кредитоспособности	Коэффициент покрытия баланса	Промежуточный коэффициент покрытия	Коэффициент финансовой независимости	Условия кредитования
1	3,0 и более	1,5 и более	Более 60%	Льготные
2	От 2,0 до 3,0	От 1,0 до 1,5	От 30 до 60%	На общих основаниях
3	Менее 2,0	Менее 1,0	Менее 30%	Некредитоспособные

Однако окончательного вывода о платежеспособности и кредитоспособности нельзя делать и по показателям ликвидности, поскольку они не отражают качественных характеристик оборотных средств, поэтому для углубления анализа необходимо изучать и дополнительные показатели платежеспособности. В первую очередь это показатели оборачиваемости оборотных средств и деловой активности предприятия, рентабельности его деятельности, конкурентоспособности и рыночной устойчивости.

2.1.4. Оценка обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами и состояния запасов

С финансовой точки зрения оборотные средства предприятия играют главную роль в обслуживании хозяйственного оборота и являются наиболее мобильной частью активов предприятия, поэтому их изучение занимает центральное место в анализе финансового состояния организации. Прежде всего необходимо определить, насколько предприятие

обеспечено оборотными средствами. При этом особое внимание следует уделять обеспеченности организации собственными оборотными средствами, поскольку от степени такой обеспеченности в решающей мере зависит финансовая устойчивость любого производственного или торгового коммерческого предприятия.

Надо сказать, что *обеспеченность собственными оборотными средствами* (СОС) традиционно занимает важнейшее место в анализе финансового состояния предприятия. И во времена командной экономики, когда каждому предприятию «сверху» устанавливались нормативы оборотных средств (минимальные, но достаточные для выполнения плана запасы сырья, топлива, комплектующих изделий, готовой продукции и т.п.), руководители предприятий и вышестоящих органов строго контролировали обеспеченность этих нормативов собственными оборотными средствами. Незаполнение таких нормативов грозило опасностью остановки производства и срыва выполнения производственной программы, а сверхнормативные, да еще непрокредитованные остатки свидетельствовали о нерациональном «замораживании» оборотных средств в виде их излишних запасов, ухудшающем финансовое состояние предприятия. При этом и нормативы запасов, и остатки собственных оборотных средств показывались прямо в балансе. А наличие собственных оборотных средств определялось как сумма источников всех собственных средств и устойчивых пассивов в покрытие нормативов за вычетом основных средств и прочих внеоборотных активов.

Теперь в балансе таких показателей нет, никто не утверждает предприятиям и нормативы оборотных средств (хотя сами предприятия, конечно, должны их для себя определять — но это их конфиденциальная информация). Как же следует определить наличие собственных оборотных средств и с чем их надо сравнивать при анализе финансового состояния по данным отчетности?

В качестве одного из вариантов оценки обеспеченности организации собственными оборотными средствами может быть предложена методика, показанная на примере табл. 2.6.

Таблица 2.6

**Обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами,
тыс. руб.**

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Откло- нение (+; -)
1. Капитал и резервы	2 000	3 000	+1 000
2. Долгосрочные обязательства	1 400	1 300	-100

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Откло- нение (+; -)
3. Доходы будущих периодов	2 500		-2 500
4. Итого источников собственных и приравненных к ним средств (стр. 1 + стр. 2 + стр. 3)	3 900	4 300	+400
5. Внеоборотные активы	2 200	2 200	
6. Наличие собственных оборотных средств (стр. 4 – стр. 5)	1 700	2 100	+400
7. Запасы + НДС по приобретенным ценностям	1 900	2 000	+100
8. Излишек собственных оборотных средств (+), недостаток (-) (стр. 6 – стр. 7)	-100	+100	+200
9. Уровень обеспеченности собственными оборотными средствами, % (стр. 8 : стр.7) × 100%	-5,3	+5,0	+10,3

По данным таблицы следует оценить достаточность собственных и приравненных к ним средств для формирования запасов, а также выявить различия в финансовом положении предприятия на начало и конец отчетного периода. Недостаток собственных оборотных средств для покрытия запасов и затрат однозначно характеризует неустойчивость финансового состояния, в то же время образование излишка собственных оборотных средств свидетельствует о значительном укреплении финансового положения предприятия. Разумеется, проводимый подобным образом анализ следует дополнять изучением достаточности собственных оборотных средств для покрытия устанавливаемых самим предприятием нормативов оборотных активов и соответствия фактических размеров запасов, необходимым для достижения заданных бизнес-планом параметров хозяйственной деятельности.

В практике экономической работы часто возникает необходимость корректировки недостатка или излишка собственных оборотных средств с учетом выполнения предприятием своих обязательств по платежам в бюджет. Для проведения подобной корректировки могут быть использованы аналитические данные к счету 68 «Расчеты по налогам и сборам», который предназначен для учета расчетов предприятия с бюджетами всех уровней и ведется по видам налогов, к счетам 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы».

Анализируя обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами, нужно уточнить наличие собственных оборотных

средств с учетом результатов расчетов с бюджетом. Для этого следует использовать расшифровку всех платежей в бюджет. Причем при проведении анализа необходимо отдельно выделить платежи, которые причитаются к уплате по расчетам, исходя из результатов работы предприятия за отчетный период, и суммы платежей, фактически внесенных на дату проведения анализа отчетных данных. Если в результате сравнения этих сумм выяснится, что фактически произведено платежей меньше, чем причитается по расчету, то на сумму недовозноса надо уменьшить наличие собственных оборотных средств. И наоборот — излишне внесенные суммы могут быть отнесены на увеличение собственных оборотных средств. И уже после этого уточненное наличие собственных оборотных средств вновь сопоставляется с суммой фактических запасов или с их нормативной величиной, рассчитанной самим предприятием.

В развитие вопроса об анализе обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами можно ввести и еще одно новое понятие — *финансово-эксплуатационные потребности* (ФЭП) предприятия (в некоторых книгах их называют текущими финансовыми потребностями).

В самом общем виде ФЭП представляют собой разницу между оборотными активами (II раздел актива баланса) и краткосрочными обязательствами (V раздел пассива баланса). При таком подходе ФЭП — это чистые оборотные активы, т.е. такие оборотные активы, которые сформированы за счет собственных источников средств. Иначе говоря, в этом смысле показатель ФЭП представляет собой аналог показателя СОС.

Но практическую полезность имеет другая, более узкая трактовка ФЭП, которая предполагает, что ФЭП должны отражать ту часть необходимых для осуществления текущей хозяйственной деятельности вложений в запасы и во временно непогашенную дебиторскую задолженность, которая не покрывается временно непогашенной на тот же момент задолженностью самого анализируемого предприятия перед своими кредиторами. В этом случае

$$\text{ФЭП} = \text{Запасы и НДС} + \text{Дебиторская задолженность} - \\ - \text{Кредиторская задолженность.}$$

И в этом смысле показатель ФЭП отражает минимальную потребность в собственном оборотном капитале для финансирования запасов и дебиторской задолженности (т.е. неденежных оборотных активов). Отсюда становится ясно, почему с позиций финансового менеджмента следует стремиться к минимизации ФЭП. Ведь если минимизировать запасы (например, в соответствии с известным принципом *just in time* — «точно в срок») и добиваться быстрого погашения дебиторской

задолженности, то можно достичь такого состояния, чтобы кредиторская задолженность (разумеется, допустимая, непросроченная) полностью покрывала все потребности в финансировании неденежных оборотных активов. Понятно, что при таком состоянии фирма в большей степени будет использовать чужие ресурсы (на вполне законных основаниях), чем другие предприятия будут пользоваться ее ресурсами.

Поэтому одной из основных, но труднодостижимых задач тактического финансового менеджмента является превращение ФЭП в отрицательную величину. Ведь тогда предприятие сможет обходиться без вовлечения собственных оборотных средств в финансирование своей текущей деятельности, вкладывая их в инновационное развитие и в высокодоходные финансовые операции. Но при этом размер кредиторских обязательств фирмы должен быть ограничен условием, чтобы денежных средств и их эквивалентов было достаточно для обеспечения ее платежеспособности.

Если ФЭП сравнить с ранее рассмотренным показателем наличия собственных оборотных средств, то выяснится, что

$$\text{СОС} = \text{ФЭП} + \text{Денежные средства и их эквиваленты} - \\ - \text{Краткосрочные кредиты и займы.}$$

Исходя из этого соотношения, возможны следующие ситуации:

- 1) $\text{СОС} > \text{ФЭП}$, что означает достаточность собственных оборотных средств для покрытия всех финансово-эксплуатационных потребностей предприятия (дефицита денежной наличности нет, и у предприятия отсутствует потребность в привлечении заемных денежных ресурсов);
- 2) $\text{СОС} < \text{ФЭП}$ — характеризует недостаточность размеров СОС для удовлетворения текущих финансовых потребностей (имеется дефицит денежных средств и потому для его восполнения необходимо получение дополнительного кредита).

Таким образом, размер денежных средств (и их эквивалентов) является регулятором равновесия между СОС и ФЭП, а сравнение ФЭП и СОС является индикатором дополнительной потребности в привлечении денежных средств (если $\text{ФЭП} > \text{СОС}$, то нужен кредит). При этом сумма необходимого привлечения заемных средств для финансирования деятельности предприятия может быть определена как недостаток собственных оборотных средств для покрытия текущих финансовых потребностей.

Методику анализа финансово-эксплуатационной потребности и ее покрытия наличием собственных оборотных средств предприятия по данным его бухгалтерского баланса можно продемонстрировать на примере табл. 2.7.

**Анализ финансово-эксплуатационной потребности предприятия
и ее покрытия собственными оборотными средствами, тыс. руб.**

№ п/п	Показатель	01.01.2011	01.01.2012	Отклонение +, –
1	Запасы и НДС по приобретенным ценностям	250 000	300 000	+50 000
2	Дебиторская задолженность	200 000	220 000	+20 000
3	Кредиторская задолженность	280 000	320 000	+40 000
4	Финансово-эксплуатационная потребность (стр. 1 + стр. 2 – стр. 3)	170 000	200 000	+30 000
5	Наличие собственных оборотных средств	140 000	320 000	+180 000
6	Излишек СОС для покрытия ФЭП (+), недостаток (–) (стр. 5 – стр. 4)	–30 000	+120 000	+150 000

Из приведенного в таблице примера видно, что рост размеров собственных оборотных средств обгонял увеличение финансово-эксплуатационных потребностей. И если на начало года недостаток СОС обуславливал необходимость получения кредита в размере 30 000 тыс. руб., то к концу года в результате успешной хозяйственной деятельности был не только ликвидирован дефицит денежных средств, но и получен излишек СОС в 120 000 тыс. руб., обеспечивающий полное самофинансирование текущей деятельности фирмы и возможности развития ее инвестиционной активности.

При анализе обеспеченности предприятия оборотными средствами следует особое внимание уделять изучению состояния самих запасов, т.е. материальных оборотных средств. Статья «Запасы» показывается во II разделе актива баланса и включает:

- сырье и материалы, топливо, запчасти и другие аналогичные ценности;

- животных на выращивании и откорме;
- затраты в незавершенном производстве;
- готовую продукцию и товары для перепродажи;
- товары отгруженные;
- расходы будущих периодов;
- прочие запасы и затраты.

Кроме того, в балансе отдельно выделяется НДС по приобретенным ценностям. При анализе запасов материальных ценностей следует

иметь в виду, что их величина в балансе зависит от применяемого способа оценки. Так, переход от использования при списании материалов на производство от их оценки по средней себестоимости заготовления к способу ФИФО (от англ. *first in, first out* — первым поступил, первым выбыл) в условиях роста цен на ресурсы приведет к искусственному завышению стоимости балансовых остатков материалов. Поэтому, анализируя динамику величины запасов, необходимо учитывать изменения учетной политики предприятия.

В производственной сфере запасы составляют значительную долю оборотных средств. От обеспеченности предприятия такими активами во многом зависит вся его хозяйственная деятельность. Но с чем надо сравнивать фактическую величину запасов, чтобы определить, насколько предприятие ими обеспечено?

Теперь такого рода средства перестали быть нормируемыми сверху, никто не указывает предприятию, какую часть собственных оборотных средств оно может поместить в запасы. Но это отнюдь не означает, что предприятие не должно рассчитывать, сколько ему необходимо на определенную дату иметь запасов материалов или топлива для выпуска продукции или выполнения предусмотренных договорами работ, чтобы производство не остановилось до поступления очередной партии сырья. Значит, нужен анализ соответствия фактических запасов и затрат в незавершенном производстве расчетным плановым показателям. Разумеется, для такого анализа данных баланса недостаточно — нужно привлекать плановые расчеты и данные управленческого учета. Если проведенный анализ покажет, что фактические остатки запасов превышают плановые, то такого рода излишние запасы традиционно рассматриваются как форма иммобилизации оборотных средств, связанная с замедлением оборачиваемости, снижением рентабельности, изъятием из оборота ресурсов, возможной порчей материалов. Однако следует иметь в виду, что в настоящее время в условиях инфляции многие предприятия сознательно идут на создание больших сверхплановых запасов материальных ценностей, стремясь вложить в них побольше денег и тем самым уберечь их от обесценения в результате резкого роста цен на материальные ресурсы. Это одна из особенностей кризисного периода экономики, не характерная для нормальных условий. Такая финансовая политика может быть оправданной лишь в условиях, когда рост цен на материальные ресурсы обгоняет общий темп инфляции. Разумеется, всегда следует оценивать отрицательно и незаполнение нормативов запасов, грозящее остановкой производства, срывом выполнения производственной программы и договоров поставки продукции.

Обычно анализ проводят по состоянию на конкретную дату не только в целом по статьям баланса, но и в разрезе номенклатурных номеров каждого вида материальных ценностей. Для этого используются данные аналитического бухгалтерского и складского учета. Для выявления абсолютной обеспеченности предприятия производственными запасами может быть использована схема, представленная в табл. 2.8.

Таблица 2.8

**Анализ обеспеченности предприятия производственными запасами,
тыс. руб.**

Вид запасов	Плановый запас	Фактический запас	Отклонение от плана	
			Сверхплановые запасы	Незаполненные плановые запасы
1. Стальной прокат	500	510	10	—
2. Чугунное литье	200	160	—	40
3. Цветное литье	220	220	—	—
4. Синтетические материалы и т.д.	100	95	—	5

Однако анализ абсолютных размеров запасов не всегда дает верную картину. Ведь необходимый размер запасов зависит от изменений объема производства, что не позволяет проводить динамические и межхозяйственные сравнения. Поэтому представляет интерес и анализ обеспеченности предприятия производственными запасами в днях их расхода. При его проведении принято исчислять показатель такой обеспеченности в виде коэффициента (Z_d):

$$Z_d = \frac{\text{Запас конкретного вида ценностей}}{\text{Однодневный расход данного вида ценностей}},$$

или

$$Z_d = \frac{Z \times D}{O},$$

- где Z_d — обеспеченность предприятия запасами в днях их расхода;
 Z — запасы материальных ценностей в абсолютном выражении на дату составления баланса;
 O — оборот материальных ценностей за анализируемый период, тыс. руб.;
 D — число дней в анализируемом периоде (360, 180, 90).

Такой анализ можно производить и в стоимостном, и в натуральном выражениях. При этом оборотом здесь выступает расход данного вида товарно-материальных ценностей.

Пример. Годовой расход материалов составляет: по плану 6 млн руб., а фактически 8 млн руб.; запас материалов: по плану 2 млн руб., а фактически 2,1 млн руб. Если судить по абсолютным величинам, то у нас имеет место сверхплановый запас в 100 тыс. руб. Но посмотрим, как это выглядит в днях расхода. Расчеты по приведенным выше формулам показывают:

$$\text{Плановый запас} = \frac{З \times Д}{О} = \frac{2 \times 360}{6} = 120 \text{ дн.},$$

$$\text{Фактический запас} = \frac{З \times Д}{О} = \frac{2,1 \times 360}{8} = 94,5 \text{ дн.}$$

Таким образом, фактический запас оказался на 25,5 дн. меньше запланированного (120 – 94,5) и при фактической интенсивности расхода материалов и плановых условиях поставок этих материалов практически в течение целого месяца производство может оказаться невозможным. Поэтому необходимо принять меры для поставки дополнительной партии материалов и в дальнейшем добиваться формирования оптимального запаса на основе сбалансированности планов производства и его материально-технического обеспечения.

При анализе полезно определять уровень запасов материальных оборотных средств по отношению к годовому объему продаж и оценивать динамику этого показателя. С позиций анализа финансового состояния такой показатель можно трактовать как размер оборотных средств, вложенных в запасы, необходимый для получения 1 руб. выручки от продаж. Чем меньше величина этого показателя, тем более эффективно используются оборотные средства. Такой анализ можно основывать на данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах (табл. 2.9).

Таблица 2.9

Уровень запасов по отношению к годовому объему продаж, тыс. руб.

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонение (+; -)
1. Выручка от продаж товаров, продукции, работ и услуг (Отчет о прибылях и убытках)	50 976	58 092	+7 116
2. Среднегодовые запасы (II раздел актива баланса)	700*	2 222	+1 522
3. Уровень запасов в копейках на 1 руб. выручки (стр. 2 : стр. 1) × 100	1,37	3,82	+2,45

* Среднее значение величины запасов по балансу предыдущего года

Как видно из данной таблицы, на каждый рубль продаж потребовалось вложить на 2,45 коп. больше материальных оборотных средств по сравнению с предыдущим годом. Это свидетельствует о снижении эффективности использования запасов.

Говоря об обеспеченности оборотными средствами, следует упомянуть о понятии *иммобилизации оборотных средств*, традиционно применяемом в анализе финансового состояния. Любое предприятие должно рационально использовать оборотные средства в соответствии с их назначением, обеспечивая непрерывность и целесообразность их оборота в процессе производства. Использование оборотных средств не по целевому назначению называется иммобилизацией оборотных средств, т.е. отвлечением их из нормального, предусмотренного финансовым планом предприятия оборота.

Следует различать иммобилизацию оборотных средств в широком и узком смыслах слова. В первом случае иммобилизация оборотных средств возникает в результате замедления оборота средств на отдельных стадиях производства и обращения и характеризуется следующими признаками:

- сверхплановыми запасами;
- остатками по счетам за поставки, не оплаченным покупателями и заказчиками в обусловленные договорами сроки;
- наличием товаров отгруженных (выполненных работ, оказанных услуг), счета за которые не выставлены своевременно;
- счетами за товары, находящиеся на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от акцепта, и т.п.

Иммобилизация в узком смысле слова представляет собой отвлечение оборотных средств на цели, не связанные с планомерным кругооборотом. В условиях самостоятельности предприятий и отсутствия жесткой регламентации их деятельности перечень каналов такой иммобилизации значительно сокращен. В качестве иммобилизации средств предприятия в узком смысле слова можно рассматривать, например, запасы ценностей, не связанные с потребностями предприятия, расчеты с материально ответственными лицами по возмещению материального ущерба, недостачи и потери от порчи или хищения ценностей, не списанные с баланса в установленном порядке и т.п.

Для более детального анализа и выяснения конкретных причин иммобилизации необходимо привлекать дополнительные данные аналитического бухгалтерского учета. После определения всех сумм иммобилизации следует определить ту часть собственных оборотных средств, которая используется целесообразно, находясь в нормальном, предусмотренном бизнес-планом хозяйственным обороте.

Собственные оборотные средства, находящиеся в планомерном хозяйственном обороте, определяются как разность между наличием собственных оборотных средств с учетом окончательного распределения прибыли и иммобилизацией оборотных средств в узком смысле слова. После этого сопоставление полученной величины собственных оборотных средств с величиной запасов позволит более объективно оценить финансовое состояние предприятия.

Поскольку значительную роль в формировании оборотных средств предприятий и в обеспечении их хозяйственной деятельности играют банковские кредиты, в ходе анализа обеспеченности предприятия оборотными средствами отдельно выделяют вопрос об анализе использования заемных источников их формирования.

В практике хозяйственной деятельности наибольшее значение имеют краткосрочные кредиты под производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, товары и другие виды запасов и затрат, отражаемых во II разделе актива баланса.

Долгосрочные кредиты выделяются, как правило, на затраты по капитальным вложениям для реализации инновационных проектов, повышения технического уровня производства, его расширения, реконструкции и технического перевооружения, на внедрение новой техники и т.п.

Своевременное и правильное использование кредитов обеспечивает устойчивость финансового состояния предприятия. Поэтому основными принципами анализа привлеченных источников формирования оборотных средств предприятия должны быть:

- оценка потребностей в привлечении кредитных ресурсов, условий кредитных договоров, реального получения кредитов и обеспеченности банковских ссуд;
- анализ фактического использования кредитов и взаимоотношений с кредитующими банками по обслуживанию этих кредитов;
- оценка эффективности использования заемных средств.

Эти вопросы достаточно глубоко рассматриваются в учебных дисциплинах, изучаемых в рамках курсов банковского дела, денежного обращения и кредита, и мы ограничимся лишь упоминанием об общем подходе к *анализу обеспеченности краткосрочных банковских кредитов*, поскольку от этого в наибольшей степени зависит и рациональное использование собственных средств предприятия.

Раньше обеспеченность ссуд и их целевой характер весьма строго контролировались государственными банками (также как срочность, возвратность, платность и даже эффективность использования). В последнее время коммерческие банки ослабили подобный контроль, до-

вольно часто практикуя так называемые бланковые ссуды, выдаваемые практически под заявление заемщика (бланк) без должной проверки их реального обеспечения и кредитоспособности заемщика. Зачастую это приводит к тому, что необеспеченные ссуды не возвращаются в срок. Сложившаяся ситуация объективно требует от банков более строгого подхода к заемщикам, проведения анализа их финансовой отчетности и бизнес-планов, служащих обоснованием кредитных заявок. Довольно часто практикуются и такие виды снижения рисков, как залог, гарантии третьих лиц и страхование кредитов, что призвано обеспечить их возвратность.

Но в любом случае и само предприятие должно изучать свою потребность в банковских ссудах, оценивать их реальную обеспеченность. И это понятно, ведь в случае излишка обеспечения, когда размер кредитуемых ценностей или затрат больше полученной ссуды, предприятию приходится отвлекать из нормального оборота собственные оборотные средства, что может вызвать их недостаток. И наоборот, излишне полученная ссуда, когда имеется недостаток обеспечения, приводит к неполному использованию ссуд, отвлечению средств из оборота, уплате лишних процентов за кредит. И в том и в другом случае ухудшается финансовое положение предприятия.

В настоящее время применяется не только обширный круг различных кредитных услуг, но и разные способы обеспечения кредитных сделок. Можно выделить по крайней мере четыре группы таких сделок:

- 1) основанные на личном доверии (персональный или бланковый кредит);
- 2) обеспеченные письменными обязательствами;
- 3) под поручительство;
- 4) под залог недвижимости, товаров, ценных бумаг или вещей.

В ходе проверки обеспечения полученного кредита необходимо обратиться к кредитному договору и выяснить, соответствует ли реальное обеспечение (наличие документов или материальных ценностей) предусмотренному договором перечню. Если размер обеспечения будет больше полученной ссуды, то имеется излишек обеспечения, и в случае необходимости, чтобы не отвлекать из оборота собственные средства, целесообразно обратиться к банку за дополнительной ссудой. Если обеспечение кредита меньше задолженности по ссуде, то имеется недостаток обеспечения. Следовательно, предприятие получило излишний кредит и нерационально его использует. Это может быть следствием невыполнения запланированных мероприятий и приводит к неоправданным расходам на привлечение заемных средств, ухудшающим финансовое состояние организации.

Таким образом, необходимо аналитически обосновывать условия кредитных договоров, стремиться к соответствию сумм кредитов и размеров их обеспечения.

2.1.5. Оценка финансовой независимости и финансовой устойчивости предприятия

Одним из важнейших направлений анализа финансового состояния предприятия является определение степени его финансовой независимости и финансовой устойчивости. В наиболее общем виде *финансовая независимость предприятия* характеризует структуру его капитала и степень зависимости от внешних источников финансирования. *Финансовая устойчивость предприятия* является комплексной характеристикой его способности осуществлять хозяйственную деятельность преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности.

Несмотря на кажущуюся простоту определений, на практике не существует единого подхода к оценке вышеназванных показателей. Показатели, используемые в различных методиках, могут существенно отличаться как по методам расчета, так и в количественном выражении. Приведенный ниже алгоритм основан на наиболее часто используемых на практике показателях. Финансовая независимость и финансовая устойчивость предприятия могут быть определены как в абсолютном, так и в относительном выражении.

На первом этапе оценки финансовой независимости и финансовой устойчивости предприятия в абсолютном выражении исчисляются три различных показателя наличия собственных оборотных средств, отличающиеся друг от друга степенью охвата возможных источников формирования запасов (H_c , H_d и $H_{об}$).

Показатель H_c отражает использование лишь собственных источников без различного рода заемных средств и источников, приравняемых к собственным. Он исчисляется как разница между итогами раздела III пассива баланса и раздела I актива, т.е. просто как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами.

Показатель H_d включает также приравненные к собственным источники формирования запасов: долгосрочные заемные обязательства и доходы будущих периодов. Он рассчитывается как сумма H_c + Долгосрочные обязательства (за вычетом отложенных налоговых обязательств) + Доходы будущих периодов.

Показатель $H_{об}$ отражает общую величину всех допустимых источников формирования запасов. Он определяется добавлением к H_d

величины краткосрочных кредитов и займов, отражаемых в V разделе пассива баланса.

Все полученные показатели сравниваются с фактическим наличием запасов с учетом НДС (З). В результате могут быть получены три различных варианта отклонений — излишка или недостатка собственных оборотных средств:

$$+(-) H_c = H_c - З;$$

$$+(-) H_d = H_d - З;$$

$$+(-) H_{об} = H_{об} - З.$$

Такой подход позволяет выделить четыре типа финансовых ситуаций и соответствующие им степени финансовой устойчивости предприятия.

Тип 1:

$$+(-) H_c \geq 0;$$

$$+(-) H_d \geq 0;$$

$$+(-) H_{об} \geq 0.$$

Первый тип финансовой ситуации характеризует абсолютную финансовую устойчивость предприятия, когда ему вполне достаточно собственных источников финансирования операционной деятельности. К сожалению, подобная идеальная устойчивость встречается крайне редко.

Тип 2:

$$+(-) H_c < 0;$$

$$+(-) H_d \geq 0;$$

$$+(-) H_{об} \geq 0.$$

Второй тип ситуации характерен для нормального финансового состояния с достаточной степенью устойчивости.

Тип 3:

$$+(-) H_c < 0;$$

$$+(-) H_d < 0;$$

$$+(-) H_{об} \geq 0.$$

Третий тип ситуации отражает неустойчивое финансовое состояние предприятия, связанное с недостатком собственных оборотных средств для формирования запасов. Однако в данном случае все же сохраняется возможность восстановления равновесия в результате пополнения источников собственных средств за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.

Тип 4:

$$+(-) H_c < 0;$$

$$+(-) H_d < 0;$$

$$+(-) H_{об} < 0.$$

Четвертый тип ситуации свидетельствует о крайне неустойчивом, кризисном финансовом состоянии. Это может быть связано с недостаточно эффективной, убыточной работой предприятия, затовариванием готовой продукцией, не находящей сбыта, необоснованным и чрезмерным накоплением производственных запасов, раздуванием остатков незавершенного производства, когда для формирования запасов недостаточно даже заемных средств и приходится использовать средства кредиторов, нарушая сроки погашения обязательств перед ними.

Относительная степень финансовой устойчивости организации определяется посредством системы коэффициентов, характеризующих структуру источников средств предприятия, используемых при формировании запасов, и степень его зависимости от внешних источников финансирования. Приведем наиболее распространенные и наиболее часто встречающиеся в экономической литературе коэффициенты.

1. Коэффициент финансовой автономии (финансовой независимости) ($K_{\text{авт}}$), определяемый как отношение собственного капитала к общей сумме пассивов:

$$K_{\text{авт}} = \frac{\text{Итого III раздела пассива баланса}}{\text{Итого пассива баланса}} \times 100\%.$$

В данном виде коэффициент финансовой автономии дает наглядное представление о доле собственных источников средств в их общей массе. Соответственно, чем ближе значение данного коэффициента к 100%, тем более предприятие независимо от внешних источников финансирования. Теоретически достаточным значением $K_{\text{авт}}$ для промышленных отраслей является 50–60%.

В целях уточнения этого показателя к его числителю может быть прибавлен источник средств, приравниваемый к собственным, — доходы будущих периодов.

2. В настоящее время в экономической литературе часто встречаются показатели финансового левериджа, характеризующие политику заимствований и риск предприятия. Одним из показателей финансового левериджа является *коэффициент финансовой зависимости* или *коэффициент соотношения заемных и собственных средств* ($K_{\text{зсс}}$). Определяется он как отношение долгосрочных и краткосрочных обязательств (за вычетом доходов будущих периодов) к собственному капиталу:

$$K_{\text{зсс}} = \frac{\text{Итого IV раздела пассива баланса} + \text{Итого V раздела пассива баланса} - \text{Доходы будущих периодов}}{\text{Итого III раздела пассива баланса} + \text{Доходы будущих периодов}}.$$

Данный коэффициент характеризует структуру источников средств и риск потери финансовой устойчивости предприятия, отражая размер заемных средств, приходящихся на каждый рубль собственных средств. При превышении им значения 1,0 можно делать вывод о том, что предприятие теряет свою финансовую независимость. Теоретически достаточным, нормальным его значением принято считать величину, не превышающую 0,7.

3. Информацию о структуре средств предприятия дает и показатель, обратный приведенному выше, — *коэффициент соотношения собственных и заемных средств* ($K_{\text{сзс}}$):

$$K_{\text{сзс}} = \frac{1}{K_{\text{сзс}}}.$$

Соответственно, чем больше значение этого показателя, тем выше степень его финансовой независимости, а единица является минимально допустимым его уровнем.

4. Важной характеристикой финансовой устойчивости предприятия является его финансовая маневренность. *Коэффициент маневренности* ($K_{\text{м}}$) исчисляется как отношение собственных оборотных средств к всем источникам собственных и приравненных к ним средств:

$$K_{\text{м}} = \frac{\text{Наличие собственных оборотных средств } (H_{\text{д}})}{\text{Итог III раздела пассива баланса} + \text{Итог IV раздела пассива баланса} + \text{Доходы будущих периодов}} \times 100\%.$$

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей свободно маневрировать этими средствами. Высокие значения $K_{\text{м}}$ положительно характеризуют финансовое состояние предприятия. Однако каких-либо устоявшихся в практике нормальных значений этого показателя не существует. Его величина во многом зависит от специфики конкретного производства, его фондоемкости. В специальной литературе в качестве ориентира для оценки оптимальности величины коэффициента маневренности рекомендуется значение 50%. Соответственно, чем ближе значение $K_{\text{м}}$ к 100%, тем больше у предприятия возможности финансового маневра.

4. Еще один относительный показатель — *коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования* ($K_{\text{об}}$). Он определяется как отношение собственных оборотных средств к запасам и НДС по приобретенным ценностям:

$$K_{\text{об}} = \frac{H_{\text{д}}}{\text{Запасы} + \text{НДС по приобретенным ценностям}} \times 100\%.$$

Недостижение показателем уровня 100% свидетельствует о недостатке собственных оборотных средств и недостаточной степени финансовой устойчивости предприятия.

Можно исчислить и показатель обеспеченности оборотных активов предприятия собственными источниками формирования. В этом случае в знаменателе формулы будет фигурировать весь итог II раздела актива баланса. На основе анализа статистических данных широкого круга предприятий установлено, что допустимое значение рассчитанного по последней формуле коэффициента не должно опускаться ниже 0,1.

2.1.6. Анализ деловой активности предприятия

Финансовое положение любого предприятия определяется не только его обеспеченностью необходимыми средствами, но и эффективностью их использования. Это напрямую связано с оценкой деловой активности предприятия. В контексте анализа финансового состояния данный термин применяется для обозначения эффективности текущей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

С точки зрения анализа финансовой отчетности возможны два подхода к данной оценке: определение деловой активности предприятия в абсолютном и относительном выражении. Первый подход предполагает оценку показателей динамики производства, продаж и прибыли. В основе второго лежит анализ показателей оборачиваемости.

Надо сказать, что оборачиваемость — это показатель не только финансового состояния, но и всей хозяйственной деятельности предприятия и его деловой активности. Это объясняется тем, что размер оборотных средств, необходимых предприятию, зависит не только от объема производства и масштабов потребления, но и от скорости оборота средств, т.е. от скорости их возмещения в составе выручки от реализации продукции (работ, услуг). Ускорение оборота средств путем сокращения периодов производства и обращения создает возможности увеличения объема производства без дополнительного вложения ресурсов и даже высвобождения оборотных средств для развития предприятия, решения социальных проблем и т.п.

Наиболее распространенными являются *три показателя оборачиваемости*.

Средняя продолжительность одного оборота в днях — $Об_{(д)}$:

$$Об_{(д)} = \frac{С \times Д}{О},$$

- где
- С — средние остатки оборотных средств, исчисляемые как средняя хронологическая по месячным или квартальным данным, тыс. руб. (в зависимости от целей анализа в расчет принимают все оборотные средства или входящие в их состав дебиторскую задолженность, запасы или их отдельные элементы);
 - О — оборот по реализации (выручка от продаж товаров, продукции, работ, услуг за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей);
 - Д — число дней в анализируемом периоде (30, 90, 180, 360).

Этот показатель характеризует среднюю продолжительность периода, в течение которого активы совершают полный оборот и возвращаются в виде выручки от продаж. Чем короче будет этот срок, тем более эффективно используются оборотные средства.

Коэффициент оборачиваемости или число оборотов оборотных средств за данный период — $Об_{(ч)}$:

$$Об_{(ч)} = \frac{О}{С} \quad \text{или} \quad \frac{Д}{Об_{(д)}}.$$

Такой показатель характеризует количество полных оборотов, которые совершают оборотные средства за отчетный период, возвращаясь предприятию в виде выручки от продаж. Этот же показатель можно истолковать как отдачу авансированных в производство оборотных средств. Например, если коэффициент оборачиваемости равен 2, то это означает, что за данный период каждый рубль, вложенный в оборотные средства, позволяет получить 2 руб. выручки от продаж. Таким образом, чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства.

Коэффициент закрепления оборотных средств или сумма оборотных средств предприятия, приходящаяся на 1 руб. оборота, — $Об_{(з)}$:

$$Об_{(з)} = \frac{С}{О} \quad \text{или} \quad \frac{1}{Об_{(ч)}}.$$

Если необходимо полученный результат выразить в копейках, то его значение умножают на 100. Этот показатель выражает ресурсоемкость продукции по оборотным средствам за данный отрезок времени. Чем меньше его значение, тем меньше требуется оборотных средств и тем эффективнее их использование.

Каждый из перечисленных показателей имеет свое аналитическое значение. Но два последних, несмотря на их достоинства, зависят от продолжительности анализируемого периода. Это вызывает трудности при их сравнении за различные отрезки времени. Поэтому при анализе чаще используют первый показатель (длительность оборота в днях),

значение которого не зависит от длительности периода, за который проводится анализ.

В процессе проведения анализа показатели оборачиваемости сравнивают с данными предшествующих периодов, с показателями аналогичных предприятий, а показатели оборачиваемости запасов полезно также сопоставлять с плановыми расчетами (ведь запасы планируются самим предприятием). Данные для анализа в основном содержатся в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах (см. Приложение 2). Методика такого анализа может быть проиллюстрирована на примере табл. 2.10.

Таблица 2.10

Оборачиваемость запасов

Показатель	За предыдущий год	За отчетный год	Отклонение (+; -)
1. Среднегодовые остатки запасов, тыс. руб.	25 000	40 000	+15 000
2. Выручка от продаж, тыс. руб.	100 000	120 000	+20 000
3. Оборачиваемость в днях (стр. 1 × 360 : стр. 2)	90	120	+30

Пример 1. В нашем примере оборачиваемость замедлилась на 30 дней. Исходя из формулы расчета, на это могли повлиять два фактора:

- 1) изменение остатков запасов;
- 2) изменение объема продаж.

Методом цепных подстановок определим их влияние. Вначале осуществим подстановку количественного фактора — заменим базисную величину остатков материальных оборотных средств на отчетную, т.е. найдем оборачиваемость при фактических запасах и базисном (прошлогоднем) обороте. Произведя эту подстановку, получим:

$$40\,000 \times 360 : 100\,000 = 144 \text{ дн.}$$

Тогда влияние на оборачиваемость роста запасов составит:

$$144 - 90 = +54 \text{ дн.,}$$

а влияние увеличения оборота по реализации:

$$120 - 144 = -24 \text{ дн.}$$

Совокупное влияние факторов составляет:

$$+54 + (-24) = +30 \text{ дн.}$$

В соответствии с приведенной выше таблицей в прошлом году коэффициент закрепления оборотных средств может быть определен следующим образом:

$$\text{Об}_{(э)} = \frac{С}{О} = \frac{25\,000}{100\,000} = 0,25.$$

Таким образом, в предыдущем году для получения одного рубля выручки предприятию требовалось запасов в среднем на 25 коп. В отчетном году значение этого показателя составило 0,33 или 33 коп. на рубль оборота

(40 000 : 120 000), т.е. на каждый рубль оборота по реализации пришлось на 8 коп. больше вложений в запасы. Если бы сохранился хотя бы прошлогодний уровень закрепления оборотных средств, то в отчетном году вместо 40 000 тыс. руб. вложений в запасы можно было обойтись гораздо меньшей суммой. Ее величину можно рассчитать следующим образом:

1) величина вложений в запасы при выручке от продаж отчетного года и величина закрепления оборотных средств базисного года = $0,25 \times 120\,000 = 30\,000$ тыс. руб.;

2) величина экономии средств, вложенных в запасы: $40\,000 - 30\,000 = 10\,000$ тыс. руб., т.е. было бы сэкономлено 10 000 тыс. руб.

Замедление или ускорение оборачиваемости самым существенным образом сказывается на финансовом состоянии организации. Замедление ухудшает его, приводя к необходимости дополнительного привлечения оборотных средств, отвлекая их из планомерного хозяйственного оборота, а ускорение улучшает финансовое состояние, обуславливая относительное высвобождение средств и возможность их более рационального вовлечения в хозяйственный оборот.

Финансовые последствия относительного высвобождения оборотных средств или их дополнительного привлечения могут быть определены и другим способом. Например, умножением величины фактического однодневного оборота на количество дней ускорения или замедления оборачиваемости.

Пример 2. В примере 1 замедление оборачиваемости на 30 дней привело к необходимости дополнительного привлечения средств в сумме 10 000 тыс. руб. [$(120\,000 : 360) \times (+30)$].

Расчет коэффициента оборачиваемости показывает, что в прошедшем году оборотные средства совершили четыре оборота (100 000 : 25 000), в то время как в отчетном году всего три (120 000 : 40 000). Таким образом, отдача оборотных средств на каждый вложенный рубль уменьшилась на 1 руб. (4 – 3). Если бы в отчетном году эффективность использования оборотных средств осталась на прошлогоднем уровне, то при фактических вложениях в запасы объем продаж можно было увеличить на $40\,000 \times 1 = 40\,000$ (тыс. руб.) и он составил бы $40\,000 \times 4 = 160\,000$ (тыс. руб.).

Если бы за счет более рациональной организации материально-технического обеспечения удалось не увеличивать абсолютный размер запасов, то оборачиваемость могла быть ускорена на целых 54 дня и составила бы:

$$D : Ob_{(д)} = 360 : (120 - 54) = 360 : 66 = 5,45 \text{ раза.}$$

Тогда, вложив всего 25 000 тыс. руб., которые были затрачены в прошлом году, в отчетном — можно было получить 136 250 тыс. руб. выручки от продаж ($25\,000 \times 5,45$), что на 16 250 тыс. руб. больше, чем было фактически получено в отчетном году (136 250 – 120 000). При этом можно было сэкономить на вложениях в запасы 15 000 тыс. руб. ($40\,000 - 25\,000$).

В условиях инфляции всякое замедление оборачиваемости ведет к тому, что в результате реализации своей продукции предприятие получает лишь часть реальной стоимости этой продукции вследствие падения покупательной способности денег. Это падение можно охарактеризовать при помощи специального коэффициента, обратного величине индекса цен.

Пример 3. Допустим, что в месяц цены растут на 25%, т.е. индекс цен составляет 1,25 в месяц. Следовательно, месячный коэффициент падения покупательной способности денег будет равен:

$$K = 1 : 1,25 = 0,8.$$

В нашем примере фактическая оборачиваемость замедлилась как раз на месяц (30 дней). Таким образом, в отчетном году выручка в реальном измерении с учетом покупательной способности рубля составит не 120 000 тыс. руб., а $120\,000 \times K = 120\,000 \times 0,8 = 96\,000$ тыс. руб.

Другими словами, в результате замедления оборачиваемости потеря реальной выручки составила:

$$120\,000 \text{ тыс. руб.} - 96\,000 \text{ тыс. руб.} = 24\,000 \text{ тыс. руб.}$$

Углублению анализа способствует изучение частных показателей оборачиваемости и их воздействия на обобщающий показатель. При этом возможны два варианта.

Во-первых, изучение долевого участия отдельных элементов оборотных средств в общей длительности их оборота. Для этого рассчитывают слагаемые общей оборачиваемости, используя среднегодовые остатки не всех запасов, а отдельно сырья, готовой продукции, незавершенного производства. При этом во всех расчетах используется одна и та же сумма общего оборота.

Пример 4. Если фактические среднегодовые запасы сырья составляют 29 000 тыс. руб., то длительность оборота средств в таких запасах равна:

$$29\,000 \times 360 : 120\,000 = 87 \text{ дн.};$$

если величина незавершенного производства — 10 000 тыс. руб., то оборачиваемость этих средств составит:

$$10\,000 \times 360 : 120\,000 = 30 \text{ дн.};$$

остатки готовой продукции на складе составляют 1000 тыс. руб., их оборачиваемость в днях:

$$1000 \times 360 : 120\,000 = 3 \text{ дн.}$$

В рассмотренном случае сумма всех частных показателей оборачиваемости равна общей длительности оборота запасов в днях:

$$87 + 30 + 3 = 120 \text{ дней.}$$

Рассчитав подобные показатели за сравниваемые периоды, мы можем вычислить, в какой мере изменение тех или иных остатков повлияло на замедление оборачиваемости и где следует искать резервы ее

ускорения путем уменьшения конкретных видов запасов. Причем чем более детальным будет такой анализ (вплоть до отдельных номенклатурных номеров), тем более он будет действенным.

Возможен и другой подход, когда частные показатели оборачиваемости отражают скорость перехода каждого вида оборотных средств из одной формы в другую. При этом используются не только частные показатели остатков, но и частные показатели оборота, например:

- для запасов материалов оборотом будет расход материалов на производство (в целом и по отдельным видам материалов);

- незавершенного производства — себестоимость товарной продукции;

- готовой продукции — объем продаж и т.п.

В данном случае исходят из того, что частный оборот отражается на том же балансовом счете, что и остаток оборотных средств в данной функциональной форме, но только на противоположной, кредитовой стороне этого счета. Так, материалы начинают свой оборот, когда расходуются на производство. Их остаток учитывается в дебете счета 10 «Материалы», а расход — в кредите этого счета. Остаток незавершенного производства определяется по дебету счета 20 «Основное производство», а его выбытие при отгрузке продукции или сдаче выполненных работ — по кредиту этого счета и т.д. При этом суммирование таких частных показателей не дает общей длительности оборота. Однако между ними существует взаимосвязь: чем меньше задерживаются в обороте средства в данный их форме и чем скорее они используются, тем скорее заканчивается и весь кругооборот. Сокращая относительный уровень запасов (такие частные показатели оборачиваемости — это одновременно и показатели относительного уровня запасов в днях расхода), но в их достаточном для обеспечения непрерывности производства размере, предприятие добивается общего ускорения оборота средств. Существуют и специальные формулы для увязки частных и обобщающих показателей оборачиваемости. Так, связь между частными показателями оборачиваемости запасов материалов, определенным по двум упомянутым выше вариантам, может быть представлена следующим образом:

$$\frac{\text{Средний запас материалов} \times 360}{\text{Выручка от продаж}} = \frac{\text{Средний запас материалов} \times 360}{\text{Расход материалов}} \times \frac{\text{Расход материалов}}{\text{Себестоимость товарной продукции}} \times \frac{\text{Себестоимость товарной продукции}}{\text{Выручка от продаж}} .$$

Связь показателей незавершенного производства выглядит так:

$$\frac{\text{Средние остатки незавершенного производства} \times 360}{\text{Объем продаж}} = \frac{\text{Средние остатки незавершенного производства} \times 360}{\text{Себестоимость товарной продукции}} \times \frac{\text{Себестоимость товарной продукции}}{\text{Объем продаж}}.$$

Нетрудно заметить, что чем ближе активы к завершению кругооборота (т.е. к получению выручки от продаж), тем короче формула связи. Такое разложение помогает найти пути ускорения оборачиваемости, связанные не только с соблюдением норм запасов или их сокращением, но и с обеспечением оптимальных соотношений оборотов.

Рассмотренные выше показатели оборачиваемости, разумеется, характеризуют деловую активность предприятия, но они отражают эффективность использования лишь части его имущества — оборотных средств. Поэтому в мировой практике экономического анализа широко применяются и другие показатели деловой активности, позволяющие оценить эффективность использования всех активов предприятия. Наиболее характерным из них является *показатель отдачи всех активов предприятия ROTA (Return on Total Assets* — рентабельность всей суммы активов компании), который рассчитывается следующим образом:

$$ROTA = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость активов предприятия}}.$$

Такой показатель можно трактовать как коэффициент оборачиваемости всех активов предприятия. В зависимости от целей исследования деловой активности можно модифицировать форму расчета, заменяя активы на чистые активы, выручку — на сумму чистой прибыли и начисленной за период амортизации или просто на прибыль.

Говоря об анализе деловой активности, следует отметить, что в условиях рыночной экономики большинство предприятий являются акционерными обществами. А акционеров больше всего интересуют прибыль и дивиденды, которые они могут получить на свои акции. В этой связи весьма важным вопросом оценки эффективности использования средств предприятия (особенно для акционеров) является оценка эффективности использования средств, вложенных в акционерный капитал. В частности, *норма прибыли на акционерный капитал ROE (Return on Equity* — возврат на акции, отдача):

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Акционерный капитал}}.$$

В российской практике аналогичный показатель трактуется как рентабельность собственного капитала. При этом под собственным акционерным капиталом принято понимать весь III раздел пассива баланса «Капитал и резервы», к которому целесообразно также добавлять суммы, отражаемые в V разделе по статье «Доходы будущих периодов». Для расчета рентабельности величину собственного капитала, разумеется, следует определять как среднюю за период.

Если в качестве факторов, определяющих изменения рентабельности собственного капитала, рассматривать элементы расчетной формулы, то получается, что рост акционерного капитала всегда ведет к падению рентабельности, что не соответствует действительности. Поэтому для проведения факторного анализа такой рентабельности принято использовать известную *формулу Дюпона*, которая получена путем расширения факторной модели за счет умножения и числителя и знаменателя исходной формулы на объем продаж и сумму активов компании. При использовании формулы Дюпона факторная модель примет следующий вид:

$$ROE = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Сумма активов компании}} \times \frac{\text{Сумма активов компании}}{\text{Собственный капитал}} \times \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}}.$$

В соответствии со второй формулой *ROE* представляет собой произведение коэффициента оборачиваемости активов (*ROTA*), финансового левериджа и рентабельности продаж. Отсюда увеличить прибыль на акционерный капитал можно следующими способами:

- 1) путем более эффективного использования активов (ускорения оборачиваемости, увеличения объема продаж, избавления от устаревшего оборудования и излишних запасов);
- 2) путем изменения структуры капитала (проводя эффективную политику привлечения заемных средств);
- 3) путем повышения рентабельности продаж (оптимизируя ассортимент, снижая себестоимость и т.д.).

Более высокий уровень показателя *ROE* и тенденции к его росту характеризуют инвестиционную привлекательность, надежность и возможности роста компании. Но этот рост зависит еще и от части дохода, направляемой в бизнес. Поэтому при анализе используется еще один показатель — *коэффициент удержания прибыли в бизнесе RR (Return Rate — норма рентабельности)*. Данный коэффициент говорит о том, что руководство компании предполагает зарабатывать деньги для акционеров путем инвестирования полученной прибыли в развитие

бизнеса. Высокие значения коэффициента RR (80–90%) характеризуют возможности роста компании. Рассчитывается он следующим образом:

$$RR = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{сумма дивидендов}}{\text{Чистая прибыль}}$$

Умножив рентабельность собственного капитала (ROE) на коэффициент удержания прибыли в бизнесе (RR), мы получим обобщающий показатель обеспеченности устойчивого роста компании SG (*Sustainable Growth* – удельный вес):

$$SG = ROE \times RR,$$

или его развернутую факторную модель:

$$SG = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Сумма активов}} \times \frac{\text{Сумма активов}}{\text{Собственный капитал}} \times \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times \frac{\text{Коэффициент удержания}}{\text{прибыли}}$$

Такой показатель характеризует возможности роста компании за счет внутренних источников финансирования. В ходе дальнейшего анализа возможно также определить, в какой степени повлияли на изменение коэффициента обеспеченности устойчивого роста изменение рентабельности собственного капитала и распределение чистой прибыли. Оценивая значения каждого факторного показателя, можно принимать обоснованные инвестиционные и управленческие решения.

2.1.7. Система критериев оценки удовлетворительности структуры баланса и риска банкротства

Одной из задач анализа финансового состояния предприятия являются оценка риска банкротства и предотвращение этой угрозы. Самостоятельность деятельности предприятий предопределяет и степень их ответственности перед кредиторами, акционерами, банком, работниками. С другой стороны, само предприятие должно быть уверено в надежности и экономической состоятельности своих партнеров либо своевременно использовать механизм банкротства как средство возврата долгов неплатежеспособными партнерами.

В настоящее время определение понятия несостоятельности (банкротства) сформулировано в Федеральном законе РФ от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон о банкротстве). В нем понятие несостоятельности трактуется как признание арбитражным судом или объявленная должником неспособность

должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанности по уплате обязательных платежей. Под денежным обязательством понимается обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовому договору и по иным основаниям, предусмотренным ГК РФ.

К обязательным платежам относятся налоги, сборы и иные обязательства, взносы в бюджет соответствующего уровня и во внебюджетные фонды в порядке и на условиях, определенных законодательством Российской Федерации.

В Законе о банкротстве конкретно указаны виды обязательств, неисполнение которых ведет к возникновению задолженности перед кредиторами. При анализе к ним следует относить:

- задолженность за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги;
- векселя к уплате;
- задолженность перед дочерними и зависимыми обществами;
- задолженность перед персоналом организации;
- задолженность перед государственными внебюджетными фондами;
- задолженность перед бюджетом;
- авансы полученные;
- суммы займов, полученных с учетом процентов, подлежащих уплате.

В величину задолженности не включают суммы долга, образовавшиеся в связи с неисполнением должником обязательств по выплате сумм гражданам за причинение вреда их жизни и здоровью, а также по уплате авторского вознаграждения. В размер денежных обязательств не входят также обязательства перед учредителями (участниками) должника — юридического лица, вытекающие из такого участия.

Критерии неплатежеспособности должника — юридического лица формулируются следующим образом:

- 1) неисполнение обязанности по уплате указанных платежей в течение трех месяцев со дня наступления даты платежа;
- 2) дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом, если требование к должнику — юридическому лицу в совокупности составляет не менее 100 тыс. руб.

Из этих условий следует, что организация признается несостоятельной и подлежит ликвидации, если ее имущества, в том числе денежных средств, не хватает для погашения требований всех кредиторов в полном объеме.

В Законе о банкротстве предусмотрена возможность добровольного объявления должника о своем банкротстве и ликвидации. При этом должны быть выполнены три обязательных условия:

- 1) наличие у организации-должника признаков банкротства;
- 2) принятие решения о ликвидации имущества предприятия должника собственниками или органом, уполномоченным на это учредительными документами должника;
- 3) наличие письменного согласия всех кредиторов на объявление банкротства.

Законом о банкротстве предусматривается не только право на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом, но в определенных случаях устанавливается обязанность произвести такие действия в конкретные сроки. Перечень ситуаций, в которых должник обязан направить в суд заявление:

- когда удовлетворение требований отдельных кредиторов приводит к невозможности исполнения платежных обязательств должника в полном объеме перед другими кредиторами;

- когда органом должника, уполномоченным на то его учредительными документами, принято решение об обращении в арбитражный суд с заявлением о банкротстве;

- когда органом, уполномоченным собственником имущества должника — унитарного предприятия, принято решение об обращении в арбитражный суд с заявлением о несостоятельности этого предприятия.

В Законе о банкротстве определены правовые последствия для руководителя должника в случае неисполнения им обязанности по подаче заявления в арбитражный суд. Если такое заявление не подано или нарушен срок его подачи, установленный законом, руководитель должника, а также члены ликвидационной комиссии несут субсидиарную ответственность по обязательствам должника.

Статья 70 Закона о банкротстве устанавливает цели проведения анализа финансового состояния должника, которые заключаются в оценке возможности или невозможности восстановления его платежеспособности, способности погасить требования кредиторов, достаточности имущества должника для покрытия судебных расходов и расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим.

Для некоторых категорий должников предусмотрены особые процедуры банкротства. К ним относятся: социально значимые организации; градообразующие организации; сельскохозяйственные организации; страховые организации; профессиональные участники рынка ценных бумаг; физические лица; индивидуальные предприниматели;

крестьянские (фермерские) хозяйства; отсутствующие на момент возбуждения дела должники. Поэтому в ходе анализа необходимо также обоснованно оценить отраслевой характер и соответствующий статус предприятия-должника.

Меры по восстановлению платежеспособности должника перечислены в ст. 85 Закона о банкротстве. Они могут быть следующими:

- реперофирование производства;
- закрытие нерентабельных производств;
- ликвидация дебиторской задолженности;
- продажа части имущества должника;
- уступка прав требования должника;
- продажа предприятия (бизнеса) должника;
- иные способы восстановления платежеспособности.

Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» предусматривает, что целью анализа, проводимого арбитражным управляющим, является оценка финансовых результатов и финансового состояния деятельности предприятия на основе данных отчетности, а также оценка перспектив развития предприятия в будущем. По сути дела, требуется экономическая диагностика хозяйственной деятельности, в ходе которой необходимо оценивать небольшое количество наиболее существенных и сравнительно несложных в исчислении показателей и постоянно отслеживать их динамику.

Между тем такой экспресс-анализ выявляет проблемы неплатежеспособности конкретного предприятия, но не указывает пути их решения. Это лишь диагностика критического состояния, последствием которого может явиться банкротство предприятия.

Если предприятие по результатам экспресс-анализа попадает в группу наиболее кризисного финансового состояния, то необходим более детальный, углубленный анализ, направленный на выявление причин возникновения платежного кризиса и определение возможностей выхода из критической зоны, а в случае нецелесообразности продолжения деятельности — введения процедуры конкурсного производства.

Несостоятельность организации, как правило, наступает после периода финансовых затруднений, которые должны своевременно выявляться при помощи анализа. С целью своевременного выявления признаков несостоятельности организаций было принято постановление Правительства РФ от 20.05.94 № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» (утратило силу), которым была утверждена «Система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатеже-

способных предприятий». В рамках действующего ныне законодательства показатели удовлетворительности структуры баланса перестали служить основанием для признания предприятия банкротом. Однако система таких показателей вполне может быть применена в анализе для оценки риска утраты платежеспособности.

В соответствии с этой системой для оценки удовлетворительности структуры баланса могут быть использованы три показателя:

- 1) коэффициент текущей ликвидности;
- 2) коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- 3) коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{ТЛ}$) характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Применительно к нынешней структуре бухгалтерского баланса он может определяться как отношение фактической стоимости всех оборотных средств к наиболее срочным обязательствам:

$$K_{ТЛ} = \frac{\text{Итог II раздела актива баланса}}{\text{Итог V раздела пассива баланса} - \text{Доходы будущих периодов}}.$$

Структура баланса может быть признана неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным, если данный коэффициент на конец отчетного периода будет иметь значение меньше 2,0.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{ОСС}$) характеризует наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости предприятия, и определяется как отношение разности между объемом источников собственных средств и стоимостью внеоборотных активов к общей сумме находящихся в наличии у предприятия оборотных средств:

$$K_{ОСС} = \frac{\text{Итог III раздела пассива баланса} - \text{Итог I раздел актива баланса}}{\text{Итог II раздела актива баланса}}.$$

Структура баланса признается неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным, если значение коэффициента на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности характеризует определяемое на базе оценки динамики балансовых показателей наличие реальной возможности предприятия восстановить либо утратить свою платежеспособность в течение определенного

периода. Такой коэффициент определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному минимально допустимому значению. Причем рассчитывается он по-разному в зависимости от результатов ранее проведенного анализа. Если хотя бы по одному из первых двух критериальных показателей получено неудовлетворительное значение, то следует рассчитывать *коэффициент восстановления платежеспособности* ($K_{ВП}$):

$$K_{ВП} = \frac{K_{ТЛ \text{ расч}}}{K_{ТЛ \text{ мин}}} = \frac{K_{ТЛ1} + \frac{K_{ТЛ1} - K_{ТЛ0}}{T} \times 6}{2,0},$$

где $K_{ТЛ 1,0}$ — коэффициент текущей ликвидности на начало и конец отчетного периода соответственно;

$K_{ТЛ \text{ мин}}$ — минимально допустимое значение коэффициента текущей ликвидности (2,0);

6 — период восстановления платежеспособности, равный 6 месяцам;

T — продолжительность отчетного периода в месяцах.

Если полученный коэффициент будет иметь значение больше 1,0, то может быть принято решение о наличии у предприятия реальной возможности восстановить свою платежеспособность в течение ближайшего полугодия.

Когда значения коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами не дают оснований для признания структуры баланса неудовлетворительной, определяют *коэффициент утраты платежеспособности* (КУП) по аналогичной формуле, но исходя из значения периода утраты платежеспособности, равного трем месяцам. Если такой коэффициент будет иметь значение меньше 1, то должно быть принято решение о том, что предприятие в ближайшие три месяца может утратить платежеспособность и не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами.

На основе указанных выше критериев могут быть сделаны следующие выводы:

- о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным;

- наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность;

- наличии реальной возможности утраты платежеспособности, когда предприятие в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Реалии российской экономики заставили уже в 1990-е гг. вносить коррективы в подобные методики. Так, было предписано выявлять при-

знаки реальной несостоятельности путем сопоставления стоимости всего имущества предприятия-должника и общей суммы его обязательств. Применительно к нынешней структуре баланса стоимость имущества предприятия при этом определялась бы как сумма внеоборотных и оборотных активов за вычетом НДС по приобретенным ценностям и задолженности учредителей по взносам в уставный капитал, а общая величина его задолженности рассчитывалась как сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств, уменьшенных на размер доходов будущих периодов.

Для выявления признаков банкротства предприятия необходимо было установить превышение задолженности над стоимостью имущества предприятия. С этой целью должен быть рассчитан коэффициент уровня кредиторской задолженности ($K_{у.к.з}$):

$$K_{у.к.з} = \frac{\begin{array}{l} \text{Итог I раздела АБ} + \text{Итог II раздела АБ} - \\ - \text{НДС по приобретенным ценностям} - \\ \text{Задолженности учредителей по взносам} \\ \text{в уставный капитал} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Итог IV раздела ПБ} + \text{Итог V раздела ПБ} \\ - \text{Доходы будущих периодов} \end{array}} .$$

В случае превышения рассчитанным $K_{у.к.з}$ величины 1,0 следовало делать вывод о том, что признаки несостоятельности предприятия не выявлены. В рамках действующего ныне законодательства о банкротстве недостижение подобным коэффициентом величины, равной единице, свидетельствующее о недостаточности стоимости имущества должника для удовлетворения требований кредиторов, может служить основанием для принятия решения о ликвидации юридического лица-должника.

Однако независимо от официально рекомендуемых методов оценки несостоятельности потребности анализа финансового состояния предприятий обуславливают необходимость изучения признаков возможного банкротства. Одним из показателей для такого изучения может служить коэффициент риска банкротства, учитывающий платежеспособность (текущую ликвидность) и финансовую независимость предприятия:

$$K_{р.б} = \frac{K_{ТЛ}}{\text{Соотношение заемных и собственных средств}} .$$

Поскольку минимально допустимый уровень коэффициента текущей ликвидности составляет 2, а максимально допустимый уровень соотношения заемных и собственных средств равен 1, то минимально допустимый размер коэффициента риска банкротства равен 2. Если

такой показатель не достигает 2, то можно сделать вывод о том, что предприятие находится в зоне риска банкротства. Чем ниже значение указанного показателя, тем большим следует считать риск потенциального банкротства изучаемого предприятия.

Анализ динамики подобных показателей позволяет выявить и причины укрепления или дестабилизации финансового состояния предприятия. Такой анализ можно проводить при помощи табл. 2.11.

Таблица 2.11

Анализ риска банкротства предприятия

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Отклонение (+; -)
1. Коэффициент текущей ликвидности	$K_{ТЛО}$	$K_{ТЛ1}$	$K_{ТЛ1} - K_{ТЛО}$
2. Соотношение заемных и собственных средств	$СЗСС_0$	$СЗСС_1$	$СЗСС_1 - СЗСС_0$
3. Коэффициент риска банкротства (стр. 1 : стр. 2)	$K_{РБ0}$	$K_{РБ1}$	$K_{РБ1} - K_{РБ0}$

При помощи традиционного способа цепных подстановок может быть легко выявлено воздействие на риск несостоятельности изменения степени финансовой независимости предприятия:

$$\Delta K_{РБ(сзсс)} = \frac{K_{ТЛО}}{СЗСС_1} - K_{РБ}$$

Влияние на риск банкротства изменения степени платежеспособности (текущей ликвидности) предприятия можно определить следующим образом:

$$\Delta K_{РБ}(k_{тл}) = K_{РБ1} - \frac{K_{ТЛО}}{СЗСС_1}$$

При этом алгебраическая сумма влияния факторов должна совпадать с отклонением результативного показателя от его базисного значения:

$$\Delta K_{РБ(сзсс)} + \Delta K_{РБ(k_{тл})} = K_{РБ1} - K_{РБ0}$$

Результаты такого анализа способны оказать существенную помощь в поиске путей оздоровления финансового состояния предприятия.

В зарубежной практике для диагностики вероятности банкротства предприятия наиболее часто используются модели Эдварда Альтмана и Уильяма Бивера. Оценка вероятности риска банкротства предприятия

на основе вышеназванных моделей достаточно подробно рассмотрена в отечественной литературе.

На основе *модели Альтмана* можно определить интегральный показатель угрозы банкротства. Данная модель имеет следующий вид:

$$Z = 0,012X_1 + 0,014X_2 + 0,033X_3 + 0,006X_4 + 0,999X_5,$$

- где
- Z — интегральный показатель уровня угрозы банкротства;
 - X_1 — отношение собственных оборотных активов к общей сумме активов предприятия;
 - X_2 — отношение нераспределенной прибыли к сумме активов предприятия (рентабельность активов);
 - X_3 — отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к сумме активов (уровень доходности активов);
 - X_4 — коэффициент соотношения собственного и заемного капитала;
 - X_5 — отношение выручки от продаж продукции к сумме активов предприятия (коэффициент оборачиваемости активов).

Первые четыре показателя обычно выражены в процентах. При их представлении в виде долей единицы формула будет иметь вид:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5.$$

Вероятность риска банкротства по модели Альтмана представлена в табл. 2.12.

Таблица 2.12

Вероятность риска банкротства по модели Альтмана

Значение Z	Вероятность риска банкротства
Менее 1,81	Очень высокая
От 1,81 до 2,7	Высокая
От 2,7 до 2,9	Незначительная
Более 2,9	Очень низкая

По утверждению самого Альтмана, точность прогноза банкротства за год до наступления события составляет 95%, а за два года спрогнозировать банкротство удастся с точностью до 83%. Однако следует отметить, что используемые в формуле константы рассчитаны на основе исследования предприятий исходя из сложившейся экономической ситуации в США. Очевидно, что они не могут учитывать специфики российской экономики. В соответствии с этим для применения модели Альтмана в отечественной практике необходимо корректировать ее параметры исходя из результатов анализа показателей российских реально обанкротившихся предприятий.

В соответствии с моделью Бивера для диагностики банкротства предприятия исчисляются следующие коэффициенты:

1) коэффициент Бивера:

$$K_{\text{Бивера}} = (\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}) : \text{Заемный капитал};$$

2) коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\text{тл}} = \text{Оборотные активы} : \text{Текущие обязательства};$$

3) рентабельность активов предприятия (экономическая рентабельность):

$$K_{\text{р}} = \text{Чистая прибыль} : \text{Стоимость активов предприятия};$$

4) финансовый леверидж:

$$K_{\text{ф.л.}} = \text{Заемный капитал} : (\text{Собственный капитал} + \text{Заемный капитал});$$

5) коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами:

$$K_{\text{п}} = (\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Стоимость активов предприятия}.$$

Вероятность риска банкротства предприятия, основанная на модели Бивера, представлена в табл. 2.13.

Таблица 2.13

Вероятность риска банкротства предприятия по модели Бивера

Показатель	Вероятность риска банкротства		
	незначительная	средняя (в течение ближайших 5 лет)	высокая (в течение ближайшего года)
Коэффициент Бивера	0,4–0,45	0,17	–0,15
Коэффициент текущей ликвидности	Менее 3,2	Менее 2	Менее 1
Рентабельность активов предприятия	0,6–0,8	0,4	–0,22
Финансовый леверидж	Менее 0,37	Менее 0,5	Менее 0,8
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	0,4	Менее 0,3	Менее 0,06

Известны также модели Р. Таффлера, Р. Лисса, Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой, Л. Философова и др. Однако при проведении анализа риска банкротства предприятия с использованием зарубежных моделей следует учитывать, что их результаты могут быть существенно искажены вследствие специфики отечественного законодательства

о банкротстве и несовпадения принципов отражения в финансовой отчетности ряда используемых показателей.

2.2. Анализ прибыльности деятельности предприятия по данным отчета о финансовых результатах

2.2.1. Значение и задачи анализа финансовых результатов. Бухгалтерская и экономическая прибыль

Эффективность хозяйственной деятельности предприятия в условиях рыночной экономики оценивается ее финансовой результативностью. Конечным финансовым результатом деятельности предприятия, комплексно характеризующим эффективность его работы, является прибыль. Прибыль не только важнейший оценочный, качественный показатель, она выступает также основным фактором стимулирования бизнеса, создает финансовую основу для его расширения, служит характеристикой инвестиционной привлекательности компании, источником выплат дивидендов собственникам и удовлетворения социальных потребностей работников. Налог на прибыль — это один из основных источников формирования бюджетов всех уровней.

Сумма прибыли, получаемой предприятием, обусловлена объемом продаж продукции, ее качеством, ассортиментом, уровнем затрат и воздействием целого ряда внешних факторов, в той или иной степени присущих экономике любой страны.

Способность предприятия обеспечить неуклонный рост прибыли и, следовательно, собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов. В общем виде эти показатели подразделяются на две основные группы: абсолютные и относительные. К *абсолютным показателям*, отражаемым в финансовой отчетности предприятия, относятся:

- валовая прибыль (маржинальный доход);
- прибыль (убыток) от продаж;
- прочие доходы и расходы;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль;
- нераспределенная прибыль;
- совокупный финансовый результат периода (справочно).

Ко второй группе относятся разнообразные *относительные показатели рентабельности*.

Говоря о полученной предприятием прибыли, следует также отметить, что разных пользователей бухгалтерской отчетности интересуют различные ее качества. Например, администрацию интересует масса полученной прибыли, ее структура и факторы, воздействующие на ее величину; собственников больше заботит чистая прибыль после уплаты налогов, которая является источником дивидендных выплат; налоговая инспекция заинтересована в получении достоверной информации обо всех слагаемых налогооблагаемой базы по налогу на прибыль; потенциальных инвесторов волнуют рентабельность предприятия и вопросы качества прибыли, т.е. устойчивости и надежности ее получения в ближайшей и обозримой перспективе для выбора стратегии инвестиций, направленной на получение стабильных доходов и минимизацию финансовых рисков от вложений в активы анализируемой организации.

Исходя из вышесказанного, анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов, во-первых, оценку уровней и изменений по каждому показателю за анализируемый период (горизонтальный анализ); во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и ее изменений в динамике (вертикальный анализ); в-третьих, изучение устойчивых динамических тенденций изменений показателей за ряд отчетных периодов, в-четвертых, выявление степени влияния различных факторов на величину полученной прибыли и других связанных с ней показателей. Таким образом, основными задачами анализа финансовых результатов являются:

- оценка уровня и динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности);
- изучение структуры прибыли по видам финансовых результатов;
- определение влияния различных факторов на сумму прибыли;
- изучение распределения и использования прибыли предприятия;
- анализ относительных показателей прибыльности (рентабельности);
- определение возможных резервов увеличения прибыли и повышения рентабельности, а также обоснование путей их мобилизации.

Основным источником информации при анализе прибыльности деятельности предприятия является отчет о финансовых результатах. Дополнительно может быть привлечена информация, содержащаяся в бухгалтерском балансе, отчете об изменениях капитала, в регистрах бухгалтерского учета, формах статистической отчетности, бизнес-плане и результатах маркетинговых исследований.

При анализе финансовых результатов следует также учитывать, что их величина зависит от выбранной предприятием учетной политики, обеспечивающей возможности маневра в части распределения затрат между готовой продукцией и незавершенным производством, списания расходов будущих периодов, создания оценочных резервов. При сопоставлении финансовых результатов за несколько смежных периодов следует учитывать возможные изменения методологии учета, составления отчетности и принятой на предприятии учетной политики в части выбора методов начисления амортизации основных средств и износа нематериальных активов, методов оценки материалов при отпуске в производство, калькулирования себестоимости и формирования резервов.

При анализе финансовых результатов следует также разделять понятия бухгалтерской и экономической прибыли. При этом под *бухгалтерской прибылью* понимают фактически полученную и отраженную в регистрах бухгалтерского учета разницу между признанными доходами и расходами, отнесенными к отчетному периоду. Под *экономической прибылью* — ожидаемую или прогнозируемую величину прибыли, определяемую как разницу между доходами и экономическими издержками фирмы, включающими затраты упущенных возможностей. С позиций собственников фирмы она может трактоваться как предпринимательская прибыль, численно равная приросту их капитала, измеряемому как прирост рыночной капитализации этой фирмы (за исключением преднамеренного изменения капитала). Исходя из целей анализа возможно проведение исследования прибыли предприятия в любом из указанных направлений.

2.2.2. Анализ формирования финансовых результатов, их динамики и структуры

В настоящее время на основании данных, приведенных в отчете о финансовых результатах, можно рассчитать следующие основные показатели прибыли:

1) *валовая прибыль*, исчисляемая как разница между выручкой от продаж и себестоимостью проданных товаров в основном в пределах прямых (переменных) затрат (по своей сущности такой показатель представляет собой маржинальный доход);

2) *прибыль от продаж*, определяемая вычитанием из валовой прибыли коммерческих и управленческих расходов;

3) *прибыль до налогообложения*, определяемая прибавлением к прибыли от продаж доходов от участия в других организациях, процентов

к получению и прочих доходов, а также вычитанием процентов к уплате и прочих расходов;

4) *чистая прибыль*, исчисляемая как: Прибыль до налогообложения + Изменение отложенных налоговых активов – Изменение отложенных налоговых обязательств – Текущий налог на прибыль.

В виде схемы приведенная выше модель формирования финансовых результатов представлена на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Схема формирования финансовых результатов предприятия

Традиционно анализ финансовых результатов начинают с общей оценки динамики величины и состава прибыли до налогообложения. Содержащаяся в отчете информация позволяет изучить структуру прибыли и провести анализ составляющих ее финансовых результатов.

Обобщающий финансовый результат периода – прибыль до налогообложения (балансовая прибыль) складывается из прибыли от продаж, а также прочих доходов и расходов. Состав прочих доходов и расходов установлен ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99

«Расходы организации». К ним относятся: проценты к получению и уплате; доходы от участия в других организациях, предоставления за плату во временное пользование активов предприятия, реализации на сторону излишних ценностей; прибыль и убыток вследствие получения или уплаты штрафов, пеней, неустоек по хозяйственным договорам; активы, полученные безвозмездно; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и дебиторской задолженностей, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы и т.п.

Начиная с отчетности за 2011 г. в отчете о финансовых результатах справочно отражаются показатели: «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода», а также «Совокупный финансовый результат периода». При этом совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода». Этот новый показатель приближает отечественную отчетность к требованиям МСФО, которые рассматривают совокупный финансовый результат с позиций собственников компании, относя на него не только прибыли и убытки, но и все результаты операций переоценочного характера, приводящие к изменениям собственного капитала.

Кроме этого, в балансе предприятия в составе раздела III пассива «Капитал и резервы» показываются остатки нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по состоянию на начало года и конец отчетного периода. Этот показатель формируется нарастающим итогом с момента организации предприятия и на начало отчетного года отражает сумму нераспределенной прибыли прошлых периодов, а на конец отчетного периода к этой сумме добавляется остаток нераспределенной чистой прибыли отчетного года.

Кроме показателей прибыли, традиционно отражаемых в отечественной финансовой отчетности, в последнее время в практике аналитической работы все чаще применяются показатели финансовых результатов, заимствованные из зарубежных методик:

EBIT (Earnings before interest and taxes) — прибыль до выплаты процентов по заемным средствам и налога на прибыль. Этот показатель во многом схож с прибылью от продаж в российском отчете и применяется для оценки прибыльности операционной деятельности компаний;

EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) — прибыль до выплаты процентов, налога и амортизации, являю-

чаящаяся компромиссом между прибылью от продаж и чистым денежным потоком от операционной деятельности, отражая эффективность основной деятельности, независимо от способов начисления амортизации, налогов и задолженностей перед кредиторами;

NOPAT (Net operating profit after taxes) — чистая операционная прибыль после уплаты налога, но до выплаты процентов. Такой показатель характеризует прибыльность основной деятельности компании, осуществляемой исключительно за счет собственного капитала, без привлечения заемных средств и инвестиций со стороны:

$$NOPAT = EBIT (1 - T),$$

где T — ставка налога на прибыль.

При необходимости приведенные выше показатели можно рассчитать аналитическим путем и по данным отечественной отчетности.

Методику анализа динамики прибыли, полученной предприятием в отчетном периоде, как в целом, так и по составным частям можно проиллюстрировать на примере табл. 2.14.

Таблица 2.14

Анализ динамики и выполнения плана по прибыли, тыс. руб.

Финансовый результат	Предыдущий год	План отчетного года	Факт отчетного года	Отклонение (+; -)	
				от прошлого года	от плана
1. Прибыль от продаж	900	1 000	1 050	+150	+50
2. Проценты к получению (+) Проценты к уплате (-)	—	—	—	—	—
3. Доходы от участия в других организациях	—	—	—	—	—
4. Прочие доходы	105	100	135	+30	+35
5. Прочие расходы	-10	—	-20	-10	-20
6. Итого прибыль до налогообложения (стр. 1 + стр. 2 + стр. 4 + стр. 3 - стр. 5)	995	1 100	1 165	+170	+65
7. Изменение отложенных налоговых активов	—	—	—	—	—
8. Изменение отложенных налоговых обязательств	—	—	—	—	—
9. Текущий налог на прибыль	318	352	373	+55	+21
10. Чистая прибыль отчетного периода (стр. 6 + стр. 7 - стр. 8 - стр. 9)	677	748	792	+115	+44

Как следует из таблицы, имеет место рост в динамике и перевыполнение плана по прибыли в целом и по ее составляющим, за исключением прочих расходов (убытков), которые возросли по сравнению с прошлым годом на 10 тыс. руб., составив 20 тыс. руб.

Даже не проводя глубокого анализа, можно сказать, что наше предприятие имеет явные резервы увеличения прибыли, ведь ликвидация недостатков в работе, послуживших причинами прочих убытков, может увеличить прибыль еще на 20 тыс. руб. (за минусом налоговых платежей, входящих в эту сумму).

При анализе также весьма полезно исчислить и относительные отклонения в процентах к базе по каждому виду финансовых результатов и к полученной прибыли в целом и изучить структуру прибыли до налогообложения (балансовой прибыли) в части изменения удельных весов отдельных финансовых результатов.

2.2.3. Факторный анализ прибыли от продаж

Поскольку главную часть обобщающего показателя прибыли до налогообложения составляет прибыль от основной деятельности, то ее подвергают особому анализу. Изменение прибыли от продаж продукции, товаров, работ, услуг зависит от многих факторов. Однако в учебных целях мы ограничимся лишь наиболее существенными из них и наиболее упрощенной схемой анализа. Источником информации для такого анализа могут служить отчет о финансовых результатах и данные бухгалтерского учета. При этом базой для сравнения с фактически полученной прибылью могут быть как прибыль предыдущего аналогичного периода, так и расчетные (плановые) данные. Методика анализа прибыли от продаж может быть проиллюстрирована на примере табл. 2.15.

Таблица 2.15

Анализ прибыли от продаж продукции, тыс. руб.

Показатель	За предыдущий год	Исходя из цен и затрат предыдущего года на фактически проданную продукцию отчетного года	За отчетный год
1. Выручка от продаж продукции (за вычетом НДС и акцизов)	100	120	150
2. Полная себестоимость проданной продукции	80	110	105
3. Результат от продажи (прибыль «+», убыток «-»), стр. 1 – стр. 2	20	10	45

В данном случае полная себестоимость проданной продукции представляет собой сумму отчетных показателей: себестоимость продаж, коммерческие расходы и управленческие расходы. В целях большей детализации анализа указанные показатели не суммируются и исследуются раздельно. Данные о выручке от продаж фактически проданной продукции отчетного года в ценах и затратах предыдущего года могут быть получены расчетным путем как p_0q_1 (по видам изделий), а себестоимость проданной продукции отчетного года исходя из себестоимости изделий, сложившейся в прошлом году, равна s_0q_1 (по видам изделий), где p_0 — прошлогодняя цена единицы изделия; s_0 — прошлогодняя себестоимость единицы изделия; q_1 — количество изделий, реализованных в отчетном году (шт.).

В нашем примере прибыль по сравнению с прошлым годом увеличилась на 25 тыс. руб. (45 – 20). На динамику суммы прибыли могли оказать влияние следующие факторы:

- 1) изменение отпускных цен на продукцию;
- 2) изменение объема продаж продукции;
- 3) изменение себестоимости продаваемых изделий;
- 4) изменение структуры продаж продукции.

Определим степень влияния каждого из перечисленных факторов на изменение величины полученной предприятием прибыли.

1. Прибыль от продаж продукции (Π) определяется в виде разницы между суммой выручки от продаж и себестоимостью проданной продукции:

$$\Pi = pq - sq.$$

Соответственно, влияние на величину прибыли изменения отпускных цен на продукцию может быть определено методом цепных подстановок как разность между выручкой отчетного года в действующих ценах и той же выручкой, но в ценах на продукцию базисного (предыдущего) года. В формализованном виде это выглядит следующим образом:

$$\Delta\Pi(p) = (p_1q_1 - s_1q_1) - (p_0q_1 - s_1q_1) = p_1q_1 - p_0q_1;$$

$$\Delta\Pi(p) = 150 - 120 = +30 \text{ (тыс. руб.)}.$$

2. Существенное влияние на изменение прибыли оказывает также изменение объема продаж. Увеличение продаж рентабельной продукции увеличивает массу прибыли, снижение объема ее продаж уменьшает прибыль. Таким образом, влияние изменения объема реализации на изменение массы прибыли упрощенно можно определить путем умножения базисной величины прибыли на темп прироста объема продаж в сопоставимых базисных ценах:

$$\Delta\Pi(q) = \Pi_0 \Delta T : 100\%,$$

где Π_0 — прибыль предыдущего года;
 ΔT — темп прироста объема выручки от продаж в сопоставимых ценах.

$$\Delta T = \frac{p_0 q_1}{p_0 q_0} \times 100\% - 100\%.$$

В нашем примере $\Delta T = 120 \text{ тыс. руб.} : 100 \text{ тыс. руб.} \times 100\% - 100\% = 120\% - 100\% = +20\%$. Тогда влияние изменения объема продаж на полученную прибыль составит:

$$\Delta\Pi(q) = 20 (+20) : 100 = +4 \text{ (тыс. руб.)}.$$

На размер прибыли влияет также изменение себестоимости проданной продукции. Между уровнем себестоимости и прибылью существует обратная зависимость, т.е. чем ниже себестоимость проданной продукции, тем выше полученная предприятием прибыль. Влияние изменения себестоимости проданной продукции на величину прибыли может быть определено путем сравнения себестоимости продукции, проданной в отчетном году, но исходя из уровня затрат прошлого года, с фактической себестоимостью проданной продукции отчетного года:

$$\Delta\Pi(s) = q_1 s_1 - q_1 s_0;$$

$$\Delta\Pi(s) = 110 - 105 = +5 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Из влияния этого фактора при необходимости на основе данных аналитического учета можно выделить влияние изменений цен на потребляемые материальные и другие ресурсы.

На прибыль оказывает влияние изменение структуры ассортимента проданной продукции. При увеличении в общем объеме реализованной продукции удельного веса высокорентабельных изделий прибыль предприятия увеличивается, при снижении их удельного веса — уменьшается. Наиболее простой способ определить степень влияния структурных сдвигов на полученную предприятием прибыль — салдовый. В этом случае, зная величину изменения прибыли предприятия по сравнению с базисным годом и степень влияния на финансовый результат трех факторов из четырех, влияние последнего находится вычитанием из величины результативного показателя совокупного влияния трех факторов:

$$\Delta\Pi(\text{структура}) = 25 - (30 + 4 + 5) = 25 - 39 = -14 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Возможен и другой вариант оценки степени влияния вышеназванного фактора. Для этого сравнивают величину базисной прибыли

при фактическом объеме продаж и фактической структуре проданной продукции с величиной базисной прибыли при фактическом объеме продаж, но при базисной структуре проданной продукции:

$$\Delta\Pi (\text{структура}) = \Pi' - \Pi_0 \times T : 100\%,$$

где Π' – базисная прибыль от фактического объема продаж продукции при ее фактической структуре;

Π_0 – базисная прибыль от продажи базисного объема продукции при базисной структуре;

T – темп роста объема продаж продукции в базисных ценах:

$$T = \frac{P_0 Q_1}{P_0 Q_0} \times 100\%.$$

В нашем примере $T = 120 \text{ тыс. руб.} : 100 \text{ тыс. руб.} \times 100\% = 120\%$. Тогда влияние изменения структуры продаж на прибыль составит:

$$\Delta\Pi(\text{структура}) = 10 - 20 \times 120\% : 100\% = 10 - 24 = -14 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Совокупное влияние всех факторов совпадает с отклонением прибыли отчетного года от прошлогодней: $+30 + 4 + 5 - 14 = +25$ (тыс. руб.).

Таким образом, наибольшее влияние на прирост прибыли оказал внешний (как правило, независимый от работы предприятия) фактор – повышение отпускных цен на реализуемую продукцию (+30 тыс. руб.). Однако факторы, влияние которых является результатом усилий предприятия, – увеличение объема продаж (+4 тыс. руб.) и снижение себестоимости (+5 тыс. руб.) – также обусловили заметный рост прибыли (+9 тыс. руб.).

В то же время сдвиг в структуре продаж привел к снижению прибыли на 14 тыс. руб. Конкретные причины этого нуждаются в дополнительном изучении, но в любом случае можно сделать вывод о том, что если бы предприятие в отчетном году сохранило прошлогоднюю структуру производства и продаж, то его прибыль возросла бы дополнительно на 14 тыс. руб. и составила бы не 45 тыс. руб., а 59 тыс. руб., увеличившись на 31%. Следовательно, 14 тыс. руб. можно рассматривать как резерв возможного увеличения прибыли. Разумеется, мобилизация подобного резерва требует дополнительного исследования реальных причин структурных сдвигов и разработки мер, направленных на оптимизацию ассортимента продаж.

Однако приведенная выше методика слишком упрощает ситуацию. Как известно, любое изменение объема продаж в силу постоянного характера части расходов всегда приводит к еще более сильному изменению прибыли. Рассмотрим на том же примере альтернативный вариант методики факторного анализа прибыли от продаж с учетом

оценки эффекта операционного рычага, представленный в табл. 2.16. В этой таблице из состава полной себестоимости проданной продукции выделены переменные расходы и условно-постоянные расходы.

Определенный ранее темп прироста продаж в сопоставимых ценах составляет +20%. Как известно, сила воздействия операционного рычага, характеризующая зависимость прибыли от изменений объема продаж, рассчитывается как отношение маржинального дохода (МД) к прибыли.

Если исходить из условий базисного года, то $МД = 100 - 60 = 40$ млн руб., а сила воздействия операционного рычага = $МД / Прибыль = 40 : 20 = 2,0$.

Но в условиях отчетного года изменения объема и структуры продаж изменяют и структуру затрат, а значит, и силу воздействия операционного рычага. Поэтому для оценки влияния фактора объема подсчитаем силу рычага уже по данным средней колонки с учетом структурного сдвига. Тогда: $МД = 120 - 90 = 30$ млн руб., а сила рычага = $30 : 10 = 3,0$

Таблица 2.16

Анализ прибыли от продаж продукции, тыс. руб.

Показатель	За предыдущий год	Исходя из цен и затрат предыдущего года на фактически проданную продукцию отчетного года	За отчетный год
1. Выручка от продаж продукции (за вычетом НДС и акцизов)	100	120	150
2. Полная себестоимость проданной продукции,	80	110	105
в том числе:			
– переменные расходы;	60	90	
– условно-постоянные расходы	20	20	20
3. Результат от продаж (прибыль «+», убыток «-»), стр. 1 – стр. 2	20	10	45

Это означает, что каждый процент прироста объема продаж приведет к увеличению прибыли от продаж на 3%.

Произведем расчет влияния факторов.

Влияние изменения отпускных цен на продаваемые изделия:

$$150 - 120 = +30 \text{ млн руб.}$$

Влияние роста объема продаж:

$$\begin{aligned} & \text{Базисная прибыль} \times \text{Темп прироста объема продаж} \times \\ & \times \text{Сила воздействия операционного рычага} = \\ & = 20 \times (+20\%) \times 3 : 100 = +12 \text{ (млн руб.)}. \end{aligned}$$

Влияние изменения себестоимости отдельных изделий:

$$\begin{aligned} & \text{Полная себестоимость продаж отчетного года} - \\ & - \text{Полная себестоимость продаж отчетного года в затратах} \\ & \text{прошлого года} = 105 - 110 = -5 \text{ (млн руб.)}. \end{aligned}$$

Но -5 млн руб. — это снижение себестоимости за счет уменьшения переменной части расходов, а влияние этого фактора на прибыль будет с противоположным знаком, т.е. +5 млн руб.

Влияние сдвига в структуре ассортимента. Найдем вначале влияние на прибыль сразу двух факторов — и объема, и структуры продаж ($10 - 20 = -10$ млн руб.). Вычтем из него ранее выявленное влияние объема (+12) и получим влияние структурного сдвига: $-10 - 12 = -22$ млн руб.

Совокупное влияние всех факторов составит:

$$+30 + 12 - 5 - 22 = +25 \text{ (млн руб.)}.$$

Полученные результаты более объективно характеризуют реальное воздействие факторов на прибыль от продаж. Разумеется, для углубления анализа необходимо более детальное изучение причин изменений переменных затрат и структуры продаж.

2.2.4. Анализ прочих финансовых результатов

Величина полученной предприятием прибыли во многом зависит от результатов операций, не связанных с основной деятельностью предприятия и реализацией продукции. В настоящее время в составе бухгалтерской отчетности в качестве финансовых результатов от прочей деятельности предприятия выделяют прочие доходы и расходы. Для проведения такого анализа помимо данных, содержащихся в финансовой (бухгалтерской) отчетности, необходимы данные аналитического бухгалтерского учета. В соответствии с российским законодательством состав прочих финансовых результатов для целей бухгалтерского учета установлен ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

В соответствии с названными нормативными документами в состав *прочих доходов* включаются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- поступления от участия в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;

- получаемые штрафы, пени, неустойки за нарушения условий договоров;

- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

- поступления в возмещение причиненных организации убытков;

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

- курсовые разницы;

- сумма дооценки активов.

К *прочим расходам* относятся:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- расходы от участия в уставных капиталах других организаций;

- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, кроме иностранной валюты, товаров, продукции;

- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;

- уплачиваемые штрафы, пени, неустойки за нарушения условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов;
- перечисление средств, взносов, выплат и т.д.

Как видно из вышесказанного, прочие доходы и расходы предприятия в основном состоят из доходов (расходов), полученных от реализации на сторону излишних ценностей, доходов от участия в других предприятиях и от вложений в различные ценные бумаги. Изучение таких финансовых результатов ныне облегчается тем, что в соответствии с действующим планом счетов для обобщения информации о прочих доходах и расходах предприятия выделен счет 91 «Прочие доходы и расходы». Таким образом, при анализе прочих доходов (расходов) необходимо сопоставлять обороты по субсчетам вышеназванного счета, по данным отчетности и материалам финансового плана, проводить сравнения фактических прочих доходов отчетного периода с данными прошлых лет и плановыми показателями.

При этом следует иметь в виду, что в нынешней отчетности о финансовых результатах по статьям «Проценты к получению» и «Проценты к уплате» отражаются реально полученные в соответствии с договорами проценты по облигациям и депозитам. Предприятие, имеющее финансовые вложения в ценные бумаги других предприятий, доходы, подлежащие к получению по акциям в соответствии с учредительными документами, отражает их по статье «Доходы от участия в других организациях». Такие финансовые результаты, как доходы, полученные от долевого участия в других предприятиях, дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, доходы от сдачи имущества в аренду и других подобных операций, результаты которых определяются обоснованностью принимаемых решений и умением работать на рынке, можно классифицировать как следствие «мастерства бизнесмена».

При получении прочих убытков в каждом конкретном случае следует установить причины их образования. Так, например, причиной образования убытков от реализации имущества является, как правило, снижение его качества и потребительских свойств вследствие несоблюдения условий хранения и эксплуатации.

Прочие финансовые результаты составляют значительную часть прибыли предприятия. В условиях формирующихся рыночных отношений их влияние на формирование конечного финансового результата деятельности организации существенно возросло. Таким образом, для детального анализа финансовых результатов данных отчетности явно недостаточно. Нужно привлекать данные аналитического учета по счету 91 «Прочие доходы и расходы» и расшифровки таких доходов и расходов.

Прочие финансовые результаты, как правило, не планируются, кроме налоговых платежей, так как они обычно связаны либо с воздействием каких-либо внешних, объективных факторов (конъюнктуры рынка, банкротства партнера, внешнеполитической ситуации и т.п.), либо с недостатками и нарушениями в работе предприятий. В ходе анализа определяют удельный вес прочих финансовых результатов по их видам в общей сумме прибыли, изучают их влияние на выполнение плана по финансовым результатам, анализируют данные о прочих финансовых результатах в динамике в сравнении с другими предприятиями.

Особенно тщательному анализу следует подвергать прочие убытки. Прочие убытки чаще всего связаны с нарушениями и недостатками в работе предприятия. Они могут быть вызваны:

- списанием долгов по истечению срока исковой давности;
- долгами, нереальными к взысканию;
- убытками вследствие неплатежеспособности должников;
- штрафами, пенями, неустойками;
- убытками прошлых лет, выявленными в отчетном году;
- убытками от хищений ценностей, виновники которых не установлены;

- уценкой активов;
- отрицательными курсовыми разницами и т.д.

В ходе дальнейшего изучения прочих финансовых результатов следует установить причины потерь и правильность отнесения их на убытки. Так, при наличии убытков от списания безнадежной дебиторской задолженности необходимо выяснить, при каких обстоятельствах образовалась эта задолженность, было ли дело передано в арбитражный суд и каково его решение. Если судом отказано в иске, то следует выяснить мотивы отказа. При анализе уплаченных штрафов, пеней, неустоек за нарушение условий договоров необходимо выяснить, кому и за что уплачены штрафы, каковы их причины и кто является виновником. Детальный анализ прочих финансовых результатов производится по данным учетных регистров и первичных документов. По результатам анализа намечают мероприятия по укреплению договорной дисциплины и хозяйственного расчета, улучшению бухгалтерского учета, контроля,

организации расчетов, направленные на недопущение прочих убытков, фактическую сумму которых мы вправе рассматривать как явный резерв (неиспользованный, к сожалению, в отчетном году) увеличения прибыли предприятия.

Таким образом, учитывая специфику прочих финансовых результатов (в основном тот факт, что они, как правило, не планируются), их анализ сводится, по сути, к сравнению сумм в динамике за несколько лет. В определенной мере такое сравнение позволяет судить об организации работы маркетинговой и финансовой служб предприятия, соблюдении условий договоров.

Особо нужно сказать о юридической стороне дела. Российское законодательство еще недостаточно четко определяет права и обязанности партнеров и возможности предприятий требовать от нарушителей договорных обязательств возмещения реальных убытков, упущенной выгоды. Но и сейчас опытный юрист может здесь добиться многого. Однако не хватает глубоких экономических разработок, позволяющих практикам обосновывать предъявляемые иски в арбитраж о взыскании убытков.

Отдельно следует остановиться на изучении прочих финансовых результатов, носящих чрезвычайный характер. Данная группа финансовых результатов включается в состав прочих доходов и расходов, однако информация о них должна быть представлена в пояснениях к годовому отчету. В соответствии с ПБУ 9/99 к чрезвычайным доходам относятся поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.); страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п. Согласно ПБУ 10/99, чрезвычайными являются расходы, возникающие как последствия аналогичных чрезвычайных обстоятельств, не характерных для обычной хозяйственной деятельности.

В ходе анализа особое внимание должно уделяться изучению реальности убытков от стихийных бедствий и других чрезвычайных событий. Это связано с тем, что нередко на эту статью относят потери, связанные с бесхозяйственностью, недостачами и хищениями.

2.2.5. Система показателей рентабельности и их анализ

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность работы организации. Изучение показателей рентабельности позволяет дать сравнительную оценку работы пред-

приятия как в целом, так и по отдельным направлениям деятельности: производственной, инвестиционной, финансовой.

Анализ рентабельности предприятия в целом и отдельных направлений его деятельности более полно, по сравнению с абсолютными финансовыми результатами деятельности компании, отражает конечные результаты хозяйственной деятельности. Прежде всего это вызвано тем, что рентабельность характеризует полученный эффект по отношению к наличным или потребленным ресурсам. Сравнительный анализ показателей рентабельности является важнейшим ориентиром для потенциальных инвесторов для вложений их средств в наиболее эффективную сферу бизнеса. Изучение тенденций изменений показателей рентабельности в динамике дает возможность определять способности предприятия совершенствовать свою производственную деятельность, удерживать и укреплять позиции в данном секторе рынка. Разумеется, в ходе анализа необходимо выделять и влияние факторов, определивших изменения рентабельности.

В практике экономического анализа наиболее часто применяют три группы показателей рентабельности:

- 1) рентабельность продукции (продаж);
- 2) рентабельность предприятия;
- 3) рентабельность капитала (инвестиций).

Рентабельность продукции (продаж) может исчисляться для всей проданной продукции, произведенной товарной продукции или для отдельных изделий. Уровень рентабельности может быть определен как отношение прибыли от продаж продукции к выручке от продаж или к себестоимости этой продукции (в последнем случае получаемый показатель иногда называют *рентабельностью производства*). Сравнительный анализ подобных показателей позволяет оценивать эффективность производственной деятельности, выбирать наиболее выгодные направления деловой активности, рационально изменять структуру ассортимента, определять наиболее привлекательные объекты для инвестирования (табл. 2.17).

В нашем примере рентабельность продукции по сравнению с прошлым годом возросла на 2,0 пункта (22,0% – 20,0%). На изменение рентабельности продаж оказали влияние следующие факторы:

- изменение структуры проданной продукции;
- изменение себестоимости проданных изделий;
- изменение отпускных цен на продукцию.

Определим влияние каждого из них.

Влияние изменения структуры проданной продукции может быть определено путем сопоставления рентабельности продукции, реали-

зованной в отчетном году (но в ценах и затратах предыдущего года), с базисной (прошлогодней) рентабельностью. В нашем примере вследствие изменения структуры реализованной продукции рентабельность продукции снизилась на 8,5 пункта ($11,5\% - 20,0\% = -8,5\%$). Это может быть связано с увеличением доли менее рентабельных изделий. Дальнейший анализ призван выяснить конкретные причины такого сдвига. С его помощью должны быть разработаны меры по рационализации структуры производства и продаж.

Таблица 2.17

Анализ рентабельности продукции (продаж)

Показатель	За предыдущий год	Проданная продукция отчетного года		
		в ценах и затратах предыдущего года	в ценах на продукцию предыдущего года и затратах отчетного года	фактически
Полная себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	25 000	26 000	25 500	25 500
Выручка от продаж, тыс. руб.	30 000	29 000	29 000	31 110
Прибыль от продаж, тыс. руб. (стр. 2 – стр. 1)	5 000	3 000	3 500	5 610
Рентабельность, % (стр. 3 × 100% : стр. 1)	20,0	11,5	13,7	22,0

Для оценки степени влияния на изменение рентабельности продаж изменения себестоимости реализуемых изделий рентабельностью проданной продукции отчетного года в ценах на продукцию предыдущего года и затратах отчетного года сопоставляют с рентабельностью той же продукции, но в ценах и затратах предыдущего года. В рассматриваемом примере снижение себестоимости привело к увеличению рентабельности на 2,2 пункта ($13,7\% - 11,5\% = +2,2\%$). Это, безусловно, является позитивным результатом в деятельности предприятия. В ходе последующего анализа полезно также выяснить, за счет каких изделий достигнуто снижение издержек и какую роль в этом сыграли изменения цен и тарифов на потребляемые ресурсы и услуги.

Влияние на результативный показатель изменения отпускных цен на продукцию может быть измерено сопоставлением фактической рентабельности проданной продукции отчетного года с рентабельностью той же продукции в ценах предыдущего года и затратах отчетного года. В рассматриваемом примере повышение отпускных цен на продукцию привело к росту рентабельности продаж на 8,3 пункта ($22,0\% - 13,7\% = +8,3\%$). Во многом это является независимым от предприятия фактором, связанным с общей конъюнктурой рынка, но зачастую рост цен

на продукцию бывает следствием целенаправленной маркетинговой политики продавца.

Правильность расчетов проверяется определением степени совокупного влияния факторов. В нашем примере совокупное влияние факторов равно двум процентным пунктам ($-8,5 + 2,2 + 8,3 = +2,0\%$), что совпадает с фактическим приростом рентабельности по сравнению с предыдущим годом.

Анализ *рентабельности предприятия* имеет важное значение для обобщающей оценки эффективности использования всех вложенных в бизнес средств. В наиболее общем виде рентабельность предприятия может быть рассчитана как отношение прибыли до налогообложения (балансовой прибыли) к средней стоимости всех активов предприятия. Для оценки эффективности работы организации в условиях реально действующей системы налогообложения в указанных расчетах вместо прибыли до налогообложения следует использовать показатель чистой прибыли (за вычетом налогов и других обязательных платежей).

В формализованном виде показатель рентабельности предприятия может быть представлен следующим образом:

$$P = \Pi : A,$$

где P — рентабельность предприятия;
 Π — прибыль до налогообложения;
 A — среднегодовая стоимость активов предприятия.

Если к анализу такого показателя подойти традиционно, рассматривая в качестве факторов его изменения элементы расчетной формулы, то получится, что любое увеличение имущества предприятия, прирост его активов приведут к снижению рентабельности. Однако на практике прирост активов предприятия часто бывает вызван модернизацией и расширением производства и в итоге ведет не к снижению, а к росту рентабельности. В такой ситуации можно несколько трансформировать исходную формулу, применив способ расширения факторной модели и умножив ее числитель и знаменатель на одну и ту же величину — на объем продаж (ПР):

$$P = \Pi \times \text{ПР} : A \times \text{ПР} = \Pi : \text{ПР} \times \text{ПР} : A.$$

Таким образом, получена новая двухфакторная модель рентабельности предприятия, которую можно представить как произведение двух показателей — прибыли на рубль продаж (рентабельности реализованной продукции) и объема продаж продукции на рубль стоимости активов предприятия (коэффициента оборачиваемости активов предприятия, характеризующего его деловую активность). Дальнейший ана-

лиз может основываться на традиционном приеме абсолютных разниц. Проиллюстрируем его методику с помощью табл. 2.18.

Таблица 2.18

Анализ рентабельности предприятия

Показатель	Преды- дущий год	Отчетный год	Откло- нение (+; -)
1. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	10 000	15 000	+5 000
2. Среднегодовая стоимость активов предприятия, тыс. руб.	50 000	60 000	+10 000
3. Рентабельность предприятия, % (стр. 1 × 100 : стр. 2)	20	25	+5
4. Выручка от продаж (без НДС и акцизов), тыс. руб.	90 000	94 000	+4 000
5. Рентабельность продукции (продаж), % (стр. 1 × 100 : стр. 4)	11,11	15,95	+4,4
6. Коэффициент оборачиваемости активов, (стр. 4 : стр. 2)	1,8	1,57	-0,23

В нашем примере рентабельность предприятия по сравнению с уровнем предыдущего года повысилась на 5 процентных пунктов. Если исходить из последней выведенной нами формулы, то изменение рентабельности предприятия обусловлено воздействием двух факторов: изменениями рентабельности реализованной продукции и оборачиваемости активов (фондоотдачи).

Методом абсолютных разниц определим влияние каждого из вышеназванных факторов. Рост рентабельности реализованной продукции привел к увеличению рентабельности предприятия на 8,7% [(+4,84%) × × 1,80 = +8,7%]. При более детальном анализе следует определить, под влиянием каких факторов произошло увеличение рентабельности продаж.

Снижение фондоотдачи всех активов привело к уменьшению рентабельности предприятия на 3,7% [(-0,23) × 15,95% = -3,7%]. В ходе дальнейшего анализа следует выяснить, под влиянием каких причин произошло понижение эффективности использования активов предприятия. Совокупное влияние факторов в нашем примере составляет +5% (+8,7 - 3,7 = +5%), что подтверждает правильность сделанных расчетов.

Как видно из проведенного анализа, в нашем случае повышение рентабельности предприятия целиком связано с ростом рентабельности продукции. В то же время снижение эффективности использования активов негативно сказалось на рентабельности предприятия. Зная

факторы, влияющие на рентабельность продукции и оборачиваемость активов, можно более глубоко изучать рентабельность предприятия и определять пути ее повышения.

Рентабельность капитала. Представленный выше показатель рентабельности предприятия как обобщающая характеристика доходности также может рассматриваться в качестве индикатора рентабельности всего капитала компании. Однако на практике для оценки рентабельности капитала чаще применяют более конкретизированные показатели: рентабельность инвестиций, рентабельность используемого капитала, рентабельность заемного и собственного капитала. Методика анализа таких показателей может быть рассмотрена на примере рентабельности собственного капитала. Показатель рентабельности собственного капитала предприятия позволяет определить эффективность использования инвестированных собственниками средств и сравнить ее с альтернативными источниками получения дохода. В зарубежных странах с развитой рыночной экономикой этот показатель служит важным критерием при оценке уровня котировки акций на фондовой бирже. Чем выше уровень этого показателя и чем стабильнее тенденция его роста, тем более привлекательно для инвестирования анализируемое предприятие.

В ходе анализа полезно сопоставлять рентабельность собственного капитала с рентабельностью заемного капитала. Целесообразно также оценивать влияние изменений рентабельности собственного и заемного капитала на общую динамику рентабельности всего капитала предприятия, сравнивать полученные показатели рентабельности с темпами инфляции, действующими ставками процента по депозитным вкладам в банках, со ставками процента за банковский кредит.

В общем виде рентабельность собственного капитала ($P_{ск}$) может быть исчислена как отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме собственного капитала:

$$P_{ск} = \text{Чистая прибыль} : \text{Итог раздела III пассива баланса.}$$

Методика анализа такого показателя была рассмотрена выше (п. 2.1.6) на примере анализа рентабельности акционерного капитала (*ROE*) с помощью приема расширения факторной модели и широко известной в международной практике формулы Дюпона.

2.2.6. Определение безубыточного объема производства и оценка воздействия производственного рычага

Важные характеристики формирования финансовых результатов деятельности предприятия возможно получить путем определения

«критической точки производства», или порога рентабельности, т.е. минимального объема производства и продаж, обеспечивающего безубыточное функционирование предприятия. В основу подобного подхода положена взаимосвязь между объемом производства (продаж), себестоимостью и прибылью. При этом все затраты предприятия принято подразделять на условно-постоянные и переменные. *Условно-постоянные затраты* не зависят или мало зависят от изменений объема производства и остаются неизменными в рамках отчетного периода. *Величина переменных затрат* изменяется пропорционально объему производства продукции.

В отечественной и зарубежной практике подобный анализ, как правило, проводится в пределах так называемого диапазона предсказуемости, т.е. определенного диапазона объемов производства, в пределах которого характер динамики переменных и постоянных затрат и цены реализации продукции можно предвидеть с достаточной степенью точности. При этом переменные затраты составляют производственную себестоимость продукции и учитываются как прямые расходы, постоянные затраты являются накладными расходами и учитываются как косвенные расходы.

В расчете на одну единицу продукции переменные издержки в связи с изменением объема производства не изменяются, хотя их общая масса в абсолютном выражении возрастает прямо пропорционально увеличению объема производства. Постоянные затраты остаются неизменными в абсолютном выражении для различных объемов производства. Соответственно в расчете на единицу продукции они уменьшаются при возрастании объемов производства и увеличиваются при их сокращении. Иными словами, анализ критической точки производства предполагает планирование изменений себестоимости только в части переменных затрат. Условно-постоянные затраты при этом полностью относятся на уменьшение доходов отчетного периода, т.е. на уменьшение маржинального дохода.

Маржинальный доход представляет собой разницу между выручкой от продаж и переменными расходами, он служит для возмещения постоянных расходов и получения прибыли. Подобный подход к учету издержек производства носит название «директ-костинг» (*direct-costing*). Использование его в практике экономической работы позволяет принимать наиболее эффективные решения по управлению производственной деятельностью и максимизации прибыли на основе анализа функциональной математической зависимости между себестоимостью продукции, объемом производства и прибылью. Подобная зависимость является основой для определения критической точки объема произ-

водства. Объем производства в критической точке характеризует получение предприятием дохода, необходимого для покрытия постоянных и переменных затрат при нулевой прибыли.

В практике экономического анализа применяются два способа определения точки критического объема производства: графический и алгебраический.

Графический способ является наиболее простым и наглядным. По горизонтали (ось X) показывается объем продукции в натуральном или стоимостном выражении, который регламентируется спросом и производственной мощностью предприятия. По вертикали (ось Y) отмечаются затраты на производство и реализацию продукции (себестоимость продукции). График позволяет определить точку пересечения затрат и выручки от продаж, в которой величина затрат на производство и сбыт продукции будет равна выручке от продаж. Эта точка и будет являться точкой критического объема производства, или порогом рентабельности. Соответственно, увеличение объема выпуска продукции и ее продаж выше данной точки позволит получать предприятию дополнительную прибыль, а уменьшение этого объема приведет к убыткам.

Пример. Предприятие планирует произвести и продать в отчетном году 100 единиц продукции. Цена единицы продукции составляет 10 тыс. руб. Соответственно, выручка от продажи всей произведенной продукции составит 1000 тыс. руб. Затраты на производство и продажу всего планируемого объема продукции составляют 900 тыс. руб., в том числе 700 тыс. руб. — переменные, 200 тыс. руб. — условно-постоянные. Затраты на производство и продажу единицы продукции составят: 9 тыс. руб., в том числе переменные — 7 тыс. руб., условно-постоянные — 2 тыс. руб. Прибыль от продаж всего объема планируемой к производству продукции составит 100 тыс. руб., а от продажи одного изделия — 1 тыс. руб.

Схематический принцип определения точки критического объема производства представлен на рис. 2.3. На графике видно, что критический объем производства составляет примерно 67 единиц изделий. Таким образом, для обеспечения безубыточной работы предприятие должно произвести и продать в течение анализируемого периода времени не менее 67% от запланированного количества изделий (67 шт. / 100 шт. \times 100% = 67%). Полученные данные могут служить ориентиром при краткосрочном прогнозировании производственной и сбытовой стратегии предприятия.

При решении задачи *алгебраическим способом* можно использовать простую схему формирования финансового результата по методу

«затраты — объем продаж — прибыль». В этом случае прибыль можно представить в виде соотношения

$$\Pi = \text{РП} - \text{З},$$

где Π — величина полученной предприятием прибыли;
 РП — выручка от продаж продукции в отчетном периоде;
 З — затраты на производство и продажи продукции отчетного периода.

$$\text{РП} = \text{РП}' \times Q,$$

где $\text{РП}'$ — выручка от продажи единицы продукции;
 Q — количество единиц произведенной и проданной в отчетном периоде продукции.

Уровни показателей, тыс. руб.

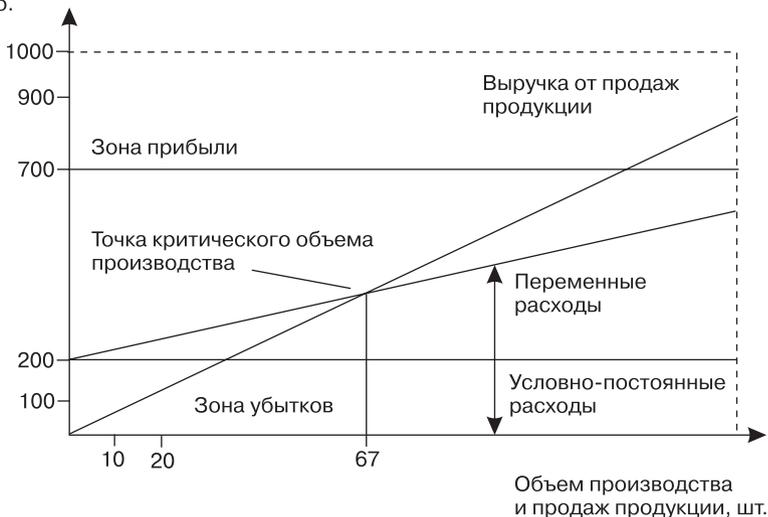


Рис. 2.3. Схема определения точки критического объема производства

Учитывая, что величина затрат на производство и продажи продукции (З) состоит из переменных и постоянных затрат, причем переменные затраты изменяются прямо пропорционально объему производства и продаж продукции, объем затрат на производство и реализацию продукции отчетного года можно представить в следующем виде:

$$\text{З} = Q \times Z + S,$$

где Z — переменные расходы на единицу продукции;
 S — общая сумма всех условно-постоянных расходов за период.

В этом случае исходная формула примет вид:

$$\begin{aligned}\Pi &= \text{РП}' \times Q - (Q \times Z + S) = \text{РП}' \times Q - Q \times Z - S = \\ &= Q \times (\text{РП}' - Z) - S.\end{aligned}$$

Данную формулу также можно несколько трансформировать. Это связано с тем, что соотношение $\text{РП}' - Z$ представляет собой величину маржинального дохода на единицу продукции (M'). Тогда формула примет вид:

$$\Pi = Q \times M' - S.$$

Учитывая, что в точке критического объема производства прибыль равна нулю, получим:

$$Q_{\text{кр}} \times M' - S = 0.$$

Отсюда

$$S = Q_{\text{кр}} \times M'.$$

Тогда объем производства продукции, обеспечивающий предприятию нулевую прибыль, или точка критического объема производства ($Q_{\text{кр}}$), в натуральном выражении будет определена следующим образом:

$$Q_{\text{кр}} = \frac{S}{M'}.$$

Аналогичный расчет в стоимостном выражении может быть произведен при помощи выражения:

$$Q_{\text{кр}} = \frac{S}{M''} = \frac{S}{1 - Z},$$

где M'' — маржинальный доход на рубль продаж;
 Z — переменные расходы на рубль продаж.

При этом величина маржинального дохода на рубль продаж может быть определена расчетным путем:

$$M'' = \frac{M}{\text{РП}},$$

где M — маржинальный доход от продаж всей продукции отчетного периода;
 РП — выручка от продаж всей продукции отчетного периода.

Следует отметить, что подобное определение критической точки объема продаж предполагает реализацию всей произведенной продукции, в противном случае предприятие неизбежно получит убытки, так как часть выручки от продаж будет заморожена в виде остатков нереализованной продукции.

Подставим данные нашего примера в предложенные формулы и получим маржинальный доход на рубль продаж:

$$M'' = 300\,000 : 1\,000\,000 = 0,3 \text{ руб.},$$

и объем продаж в критической точке (в стоимостном выражении):

$$Q_{\text{кр}} = 200\,000 : 0,3 = 666\,666,67 \text{ руб.}$$

При определении точки критического объема производства алгебраическим способом условно-постоянная часть расходов наиболее точно может быть определена путем прямой выборки из данных бухгалтерского учета предприятия. Однако при отсутствии необходимых данных в условиях внешнего анализа, проводимого по показателям отчетности, допустимо рассчитывать долю условно постоянных расходов в себестоимости упрощенным способом:

$$Y = \frac{\Delta Z \times 100\%}{100\% - \Delta Q},$$

где Y — удельный вес условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, %;

ΔZ — темп прироста затрат на производство и реализацию в сопоставимых ценах на ресурсы, %;

ΔQ — темп прироста объема продаж в сопоставимых ценах, %.

При наличии информации о затратах и объемах продаж за несколько периодов может быть полезен также «минимаксный» метод определения переменных расходов, приходящихся на единицу продукции. Метод основан на оценке отношения разницы между затратами при минимальных и максимальных объемах производства в одинаковых периодах к разнице между самими этими объемами в натуральном выражении.

Для расчета величины подобных расходов можно использовать, например, данные о выпуске продукции за каждый из месяцев года и соответствующие им, отраженные в учете суммы расходов. Тогда переменные расходы на единицу продукции могут быть определены по следующей формуле:

$$\frac{S_{\text{max}} - S_{\text{min}}}{Q_{\text{max}} - Q_{\text{min}}}$$

где S_{max} — затраты при максимальном объеме производства;

S_{min} — затраты при минимальном объеме производства;

Q_{max} — максимальный объем производства в натуральном выражении;

Q_{min} — минимальный объем производства в натуральном выражении.

Расчет критической точки производства очень важен не только для оценки перспектив предприятия и определения необходимого объема заключаемых договоров. Он позволяет определить финансовую устойчивость фирмы. Чем больше разность между фактическим объемом продаж и объемом продаж в критической точке, тем выше запас финансовой прочности предприятия. Абсолютный показатель запаса финансовой прочности может быть определен следующим образом:

$$З_{\text{фп}} = Q_{\text{ф}} - Q_{\text{кр}},$$

где $З_{\text{фп}}$ — запас финансовой прочности предприятия;
 $Q_{\text{ф}}$ — фактический объем продаж;
 $Q_{\text{кр}}$ — объем продаж в критической точке.

Относительный показатель запаса финансовой прочности в процентах можно рассчитать по формуле

$$З_{\text{фп}} = \frac{Q_{\text{ф}} - Q_{\text{кр}}}{Q_{\text{ф}}} \times 100\%.$$

Такой показатель позволяет оценить возможность производственного маневра предприятия: на сколько процентов в случае необходимости перехода на выпуск новой продукции, технического перевооружения производства или осложнения конъюнктуры оно может уменьшить объем производства и продаж продукции без риска получения убытков. Увеличение уровня этого показателя в динамике однозначно свидетельствует об укреплении финансового положения предприятия. А снижение — об уменьшении его финансовой устойчивости в конкурентной борьбе.

Анализ критической точки объема продаж позволяет оценить степень влияния изменений объема продаж и себестоимости продукции на величину получаемой предприятием прибыли. Эта взаимосвязь характеризуется категорией операционного (производственного) леве́риджа. Операционный леве́ридж характеризует потенциальную возможность предприятия влиять на изменение прибыли путем изменения структуры и величины затрат (себестоимости) и объема реализованной продукции. В практике экономического анализа величина операционного леве́риджа определяется как соотношение постоянных и переменных затрат в составе полной себестоимости реализуемой продукции:

$$\text{Операционный леве́ридж} = \frac{\text{Условно-постоянные затраты}}{\text{Переменные затраты}}.$$

При оценке перспектив развития предприятия необходимо также учитывать эффект операционного (производственного) рычага, который

проявляется в том, что любое изменение выручки от продаж всегда порождает еще более сильное изменение прибыли. Для того чтобы определить силу воздействия операционного рычага (СВПР), необходимо разницу между выручкой от продаж и переменными расходами (маржинальный доход) разделить на прибыль от продаж:

$$\text{СВПР} = \text{Маржинальный доход} : \text{Прибыль от продаж.}$$

Если, например, полученный таким образом показатель будет равен пяти, то это означает, что снижение выручки от продаж на 1% приведет к падению прибыли от продаж на 5%. Соответственно, и рост объема продаж на 1% должен привести к увеличению прибыли на 5%. Очевидно, что чем больше в себестоимости доля условно-постоянных расходов, тем сильнее действует операционный рычаг. Поэтому в условиях риска возможного падения объемов производства и продаж раздувание постоянной части издержек (административных и других аналогичных расходов) грозит и более высокими потерями прибыли. В то же время при наличии реальных долгосрочных перспектив расширения производства продукции и спроса на нее можно отказаться от режима жесткой экономии на постоянных расходах, совершенствуя контроль, развивая научные исследования и т.д. Ведь предприятия с большой долей постоянных расходов при росте объема продаж будут получать и больший прирост прибыли.

2.2.7. Анализ распределения и использования прибыли

Поскольку прибыль является основным источником самофинансирования предприятий, особый интерес представляет анализ распределения полученной прибыли и ее использования.

Прежде всего из суммы полученной предприятием прибыли уплачивается налог на прибыль и другие обязательные платежи. После этого в распоряжении организации остается так называемая чистая прибыль. Законодательством Российской Федерации установлено, что прибыль предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей поступает в распоряжение предприятия и используется им самостоятельно (если иное не предусмотрено уставом предприятия). Уставом предприятия и договором между учредителями должны определяться принципы участия учредителей, акционеров и работников компании в распределении прибыли.

Отсюда вытекает задача анализа: оценить целесообразность использования прибыли, изучить, как механизм ее распределения воздействует на повышение эффективности производства, решение социальных проблем, не ущемлены ли при этом интересы собственников и отдельных участников производства, не нарушаются ли требования устава и учредительного договора.

Направления использования чистой прибыли могут быть обязательными (только для акционерных обществ) и добровольными по решению учредителей. Акционерные общества за счет чистой прибыли должны формировать резервный капитал, в который ежегодно необходимо направлять не менее 5% от чистой прибыли до момента достижения резервным капиталом размера, предусмотренного их уставом. В соответствии с действующим законодательством минимальный размер резервного капитала составляет 5% от уставного капитала. Другие предприятия тоже могут создавать резервный капитал, определяя его размеры самостоятельно.

По решению собственников чистая прибыль может быть направлена на выплату дивидендов, погашение убытков прошлых лет, увеличение уставного капитала, выплату премий и материальной помощи работникам, решение социальных проблем, финансирование инвестиционных проектов, благотворительные цели. Распределение прибыли осуществляется на основании утвержденного решением собственников финансового плана предприятия и отражается в отчетности. На основании отчетности и пояснений к ней производится анализ фактического распределения прибыли, выявляются отклонения и причины их возникновения, анализируется структура отчислений (табл. 2.19).

Таблица 2.19

Основные направления использования чистой прибыли

Показатель	Отчетный период	Аналогичный период прошлого года	Отклонение (+; -)
Чистая прибыль, тыс. руб., в том числе направлено:	792,0	677,0	+115,0
— в резервный капитал;	40,0	34,0	+6,0
— на погашение текущих затрат, которые нельзя относить на себестоимость;	42,0	30,0	+12
— уплату штрафов, пеней и неустоек за нарушения налогового законодательства;	—	—	—
— выплату дивидендов;	200,0	135,0	+65,0

Показатель	Отчетный период	Аналогичный период прошлого года	Отклонение (+; -)
– финансирование инновационных проектов;	175,0	–	+175,0
– расширение производства;	–	170,0	–170,0
– развитие социальной сферы;	150,0	135,0	+15,0
– премирование и материальную помощь работникам;	175,0	151,0	+24,0
– благотворительные и другие цели;	–	17,0	–17,0
– капитализируемый остаток нераспределенной прибыли	10,0	–	+10,0

Как видно из таблицы, чистая прибыль отчетного периода по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилась на 115,0 тыс. руб., возросли отчисления из чистой прибыли в резервный капитал (на 6,0 тыс. руб.), на погашение текущих затрат, не относимых на себестоимость (на 12 тыс. руб.), выплату дивидендов (на 65 тыс. руб.), финансирование инновационных проектов (на 175 тыс. руб.), развитие социальной сферы (на 15 тыс. руб.), премирование работников (на 24 тыс. руб.). Было прекращено финансирование простого расширения производства и использование прибыли на благотворительные цели. Капитализируемый остаток нераспределенной прибыли, присоединяемый к собственному капиталу организации, составил 10 тыс. руб. Однако доля реинвестированной прибыли (т.е. направленной на инновационное развитие и увеличение собственного капитала) в отчетном периоде составила лишь 23,3% чистой прибыли, что ниже уровня предшествующего периода (25,1%). Подобная тенденция может привести к снижению темпов развития производства и конкурентоспособности предприятия.

Отдельно следует сказать о процессе распределения прибыли в акционерных обществах. Распределение чистой прибыли в АО — это основной вопрос дивидендной политики предприятия, в центре которой могут встать вопросы о регулировании курса акций общества, размерах и темпах роста акционерного капитала предприятия или привлекаемых внешних источниках финансирования. Сложность решения этих задач заключается в том, что однозначного критерия оценки не существует. Имеются очевидные, рассчитываемые преимущества как с точки зрения капитализации чистой прибыли, так и с точки зрения стабильности выплат дивидендов. Капитализация чистой прибыли позволяет рас-

ширять деятельность организации за счет собственных, более дешевых источников финансирования. При этом снижаются финансовые расходы предприятия на привлечение дополнительных источников, выпуск акций. Сохраняется также прежняя система контроля деятельности организации, поскольку число собственников не увеличивается.

Размеры капитализации чистой прибыли позволяют оценить не только темпы роста собственного капитала, но и через раскрытие факторной структуры этого роста — запас финансовой прочности, динамику таких важных показателей, как рентабельность продаж и оборачиваемость всех активов. В основу анализа могут быть положены факторные модели рентабельности, которые раскрывают важнейшие причинно-следственные связи показателей финансового состояния предприятия и финансовых результатов.

2.2.8. Подсчет резервов возможного увеличения прибыли и рентабельности

Подсчетом резервов увеличения прибыли и рентабельности завершают анализ финансовых результатов. Резервы роста прибыли во многом зависят от роста объемов производства и продаж, рентабельности продукции, снижения ее себестоимости, недопущения убытков и т.п. Поэтому определение таких резервов должно основываться на предварительно проведенном анализе не только прибыли, но и спроса на продукцию, продаж, производственной программы, использования ресурсов и себестоимости продукции.

При этом следует отличать подсчет реальных текущих резервов, связанных с ликвидацией потерь и недостатков в работе, с лучшим использованием уже имеющихся ресурсов и возможностей, от определения перспективных резервов, связанных с дальнейшим развитием и расширением производства, с внедрением достижений научно-технического прогресса, диверсификацией деятельности и укреплением своих позиций на рынке, требующих, конечно, для своей мобилизации дополнительных затрат ресурсов и времени, специальных маркетинговых и технико-экономических исследований. В общем виде основные резервы увеличения прибыли представлены на рис. 2.4.

Остановимся подробнее на текущих, внутренних резервах увеличения прибыли предприятия. Наиболее общими направлениями поиска таких резервов является мобилизация выявленных ранее резервов роста производства и реализации продукции за счет лучшего использования трудовых ресурсов, материалов, основных фондов и т.п. Но возможный

прирост объема продаж — это еще не резерв прибыли. Показатель относительного увеличения прибыли может быть получен умножением предполагаемого темпа прироста объема продаж на уровень силы операционного рычага, определенный в расчете на будущую продукцию предприятия.



Рис. 2.4. Классификация основных резервов увеличения прибыли

Мобилизация резервов снижения себестоимости продукции достигается за счет ликвидации потерь, перерасходов, завышения норм затрат, непроизводительных затрат, повышения технического и организационного уровня производства, совершенствования управления.

К резервам роста прибыли можно отнести также максимизацию прочих доходов и минимизацию прочих расходов (здесь явный резерв прибыли равен сумме всех прочих убытков, недопущение и ликвидация которых возможны).

В качестве резервов возможного роста прибыли можно назвать и минимизацию налогов в рамках действующего законодательства за счет рационального налогового планирования и оптимального выбора учетной политики, оптимизацию ассортимента продукции и освоение новых перспективных видов деятельности, вложение свободных средств в высокодоходные активы и эффективные инвестиционные проекты, сдачу в аренду временно свободных производственных площадей, оптимизацию ценовой политики и др.

Разумеется, подсчет подобных резервов роста прибыли необходимо сопровождать разработкой конкретных мероприятий, обеспечивающих устранение выявленных негативных явлений.

Резервы увеличения рентабельности рассмотрим на примере показателя, комплексно характеризующего эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Таким показателем является рентабельность предприятия. Как отмечалось, рентабельность предприятия может быть определена следующим образом:

$$\text{Рентабельность предприятия} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов предприятия}}$$

В этом случае повышение рентабельности предприятия может быть достигнуто за счет двух основных факторов:

1) сокращения стоимости активов предприятия, что достигается путем ликвидации незагруженных производственных мощностей, реализации излишнего оборудования и сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей, остатков незавершенного производства и т.д.;

2) мобилизации резервов роста прибыли.

Влияние каждого из названных выше факторов на возможное повышение рентабельности несложно определить при помощи классического способа цепных подстановок.

Завершают анализ финансовых результатов предприятия разработкой мероприятий, направленных на мобилизацию выявленных резервов, и мер контроля их реального осуществления.

2.2.9. Оценка прибыли на одну акцию

Одним из важнейших показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность и рыночную активность предприятия, является прибыль на акцию. Такой показатель призван характеризовать сумму заработанной в отчетном периоде чистой прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию (соответственно, и сумму потенциальных дивидендов на эту акцию).

В отчете о финансовых результатах организациям, имеющим форму акционерных обществ, предписано справочно представлять два показателя:

- 1) базовую прибыль (или убыток) на одну акцию;
- 2) разведенную прибыль (убыток) на одну акцию.

По своей сути — это аналитические показатели, имеющие большое значение для акционеров и потенциальных инвесторов.

При расчете базовой прибыли (убытка) отчетного периода не принимаются в расчет дивиденды по привилегированным акциям за предыдущие отчетные периоды, если даже они были объявлены или выплачены в отчетном году:

Базовая прибыль на акцию = (Чистая прибыль отчетного периода – Дивиденды по привилегированным акциям, начисленные в отчетном периоде) : Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении в течение отчетного периода.

Для расчета средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода, суммируется количество обыкновенных акций в обращении на первое число каждого месяца (табл. 2.20).

Затем полученную сумму надо разделить на число календарных месяцев в отчетном периоде. Тогда средневзвешенное количество акций в обращении равно:

$$(2000 \times 3 + 3000 \times 5 + 2500 \times 4) : 12 = 2583,3.$$

При этом данные о средневзвешенном количестве акций в обращении должны корректироваться в тех случаях, когда:

1) в отчетном году размещались обыкновенные акции без их оплаты, что не влияет на распределение прибыли между акционерами, если каждому акционеру было выдано количество дополнительных акций пропорционально числу акций, принадлежащих ему ранее;

2) дополнительные акции размещались по цене ниже рыночной стоимости.

Таблица 2.20

Расчет количества акций в обращении, шт.

Дата	Выпуск дополнительных акций	Количество акций, выкупленных у акционеров	Количество акций, в обращении
01.01.2011			2 000
01.04.2011	1 000		3 000
01.09.2011		500	2 500
Итого на 31.12.2011	1 000	500	2 500

В первом случае для обеспечения сопоставимости данных на начало и конец отчетного периода дополнительно размещенные акции (в каком бы количестве их ни размещали) считаются размещенными на начало отчетного периода.

При размещении обыкновенных акций по цене ниже их рыночной стоимости все обыкновенные акции, находящиеся в обращении до такого размещения, считаются тоже оплаченными по цене ниже рыночной

стоимости, но при соответствующем увеличении их количества, для этого:

1) надо рассчитать средневзвешенную цену одной обыкновенной акции;

2) найти отношение рыночной стоимости акции к его средневзвешенной цене (коэффициент корректировки количества акций до размещения дополнительного выпуска по низким ценам);

3) умножить количество акций до размещения дополнительного выпуска на этот коэффициент (скорректировать);

4) рассчитать средневзвешенное количество акций в обороте (как обычно).

Показатель *разводненной прибыли (убытка) на акцию*, в отличие от показателя базовой прибыли (убытка) на акцию, который определяется на основе фактических данных, имеет прогнозный характер и показывает максимально возможную степень уменьшения прибыли или увеличения убытка, приходящегося на одну обыкновенную акцию в случаях:

- конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции;

- при исполнении договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости.

К конвертируемым ценным бумагам относятся привилегированные акции и иные ценные бумаги, которые позволяют их владельцу требовать их конвертации в обыкновенные акции общества.

Под *разводнением прибыли* понимают ее уменьшение или увеличение убытка в расчете на одну обыкновенную акцию за счет возможного в будущем выпуска дополнительных обыкновенных акций без соответствующего увеличения активов общества.

Для расчета величины разводненной прибыли (убытка) на акцию корректируется значение базовой прибыли на акцию. При этом числитель формулы, используемой при расчете базовой прибыли на акцию, корректируется с учетом:

- возможного прироста базовой прибыли за счет уменьшения выплат в виде дивидендов по привилегированным акциям;

- экономии на процентах по иным конвертируемым ценным бумагам;

- других, связанных с конвертацией возможных доходов и расходов, например сумм списания разницы между ценой размещения и номинальной стоимостью конвертируемых ценных бумаг.

В то же время знаменатель указанной формулы корректируется с учетом возможного увеличения количества обыкновенных акций в обращении.

Расчет возможного прироста прибыли и возможного прироста средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении осуществляется по каждому виду и выпуску конвертируемых ценных бумаг, а также по каждому договору купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости.

Для каждого вида конвертируемых ценных бумаг и указанных ранее договоров рассчитывается отношение возможного прироста прибыли к возможному приросту средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении. Полученные значения располагаются в порядке возрастания от наименьшего значения к наибольшему. Величина разводненной прибыли представляет собой отношение базовой прибыли, скорректированной на величину ее возможного прироста, к скорректированному количеству обыкновенных акций.

Для расчета показателя разводненной прибыли на акцию принимаются во внимание только те конвертируемые ценные бумаги или договоры, которые имеют разводняющий эффект, т.е. уменьшают значение базовой прибыли на акцию. Конвертируемые ценные бумаги, имеющие антиразводняющий эффект (увеличивают значение базовой прибыли на акцию), в расчет не принимаются.

Анализ показателя прибыли (убытка) на акцию основан на результатах анализа чистой прибыли (непокрытого убытка) отчетного периода, в ходе которого оцениваются основные факторы, оказавшие влияние на полученный финансовый результат. Используя показатель прибыли на акцию для оценки привлекательности акций того или иного эмитента, инвестор в первую очередь должен оценить стабильность получения прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию в будущем. Как никто иной из пользователей бухгалтерской отчетности, он заинтересован в оценке качества полученной прибыли и с этой целью должен проанализировать составляющие полученного финансового результата, вклад в его формирование доходов и расходов от обычной деятельности и прочих доходов.

2.3. Общая оценка финансового состояния предприятия

Анализ финансового состояния предприятия заканчивается его обобщающей или интегральной оценкой и составлением плана мероприятий по мобилизации выявленных резервов его укрепления. В общем виде *устойчивое финансовое положение предприятия* характеризуется:

- объемом продаж, обеспечивающим достаточный запас финансовой прочности;
- достаточной рентабельностью его деятельности;
- превышением суммы чистых активов баланса над величиной уставного капитала;
- обеспеченностью запасов собственными оборотными средствами;
- отсутствием просроченной дебиторской и кредиторской задолженности;
- отсутствием «кассовых» разрывов в расчетах и наличием свободного остатка денежных средств;
- уровнем показателей платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости и удовлетворительности структуры баланса соответствующим их теоретически достаточным значениям;
- ускорением оборачиваемости оборотных средств.

Неустойчивое финансовое положение предприятия характеризуется:

- объемом продаж, не обеспечивающим необходимый запас финансовой прочности;
- низкой рентабельностью или убыточностью деятельности;
- недостатком собственных оборотных средств;
- низким уровнем финансовой независимости и платежеспособности;
- отсутствием свободных денежных средств и «кассовыми» разрывами при проведении взаиморасчетов с контрагентами;
- наличием просроченной дебиторской и кредиторской задолженности (особенно задолженности по заработной плате и по уплате налогов в бюджеты всех уровней);
- замедлением оборачиваемости оборотных средств.

В рамках интегральной оценки финансового состояния предприятия прежде всего дается оценка его обеспеченности собственными оборотными средствами и их использования по целевому назначению. Затем рассматриваются не предусмотренные бизнес-планом вложения оборотных средств и оценивается влияние на финансовое состояние предприятия внепланового отвлечения оборотных средств. Дается оценка обоснованности и эффективности привлечения кредитных ресурсов. Разрабатываются мероприятия по снижению необоснованной дебиторской и кредиторской задолженности, проводится сводный подсчет резервов ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Итоги анализа финансового состояния предприятия могут быть представлены в виде рейтинговой оценки финансового состояния предприятия. Выбор системы показателей для построения подобной рейтинговой оценки может весьма существенно варьироваться в зависимости от глубины анализа, его целей и задач.

Контрольные вопросы

1. Какие изменения произошли в формах финансовой отчетности за время рыночных преобразований в нашей стране?
2. В чем заключается экономическая сущность бухгалтерского баланса?
3. Каковы основные показатели бухгалтерского баланса?
4. Какова структура имущества предприятия?
5. Как группируются активы предприятия?
6. Какие коэффициенты применяются при изучении структуры пассива баланса?
7. Что представляют собой чистые активы акционерного общества и как они рассчитываются?
8. В чем суть установленного ГК РФ соотношения уставного капитала и чистых активов баланса?
9. Что такое ликвидность баланса?
10. Какие показатели ликвидности вы знаете? Как они определяются?
11. При каких условиях баланс считается абсолютно ликвидным?
12. Каковы основные показатели платежеспособности и их теоретически обоснованные минимально допустимые значения?
13. Как оценивается обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами?
14. Какие четыре типа финансовых ситуаций могут быть выявлены в результате анализа обеспеченности собственными оборотными средствами?
15. Каким образом определяется степень финансовой независимости и финансовой устойчивости предприятия?
16. Как оценить состояние запасов материальных оборотных средств?
17. Какими показателями характеризуется деловая активность предприятия?
18. Как оценить удовлетворительность структуры баланса и риск банкротства?
19. Какие задачи стоят перед анализом финансовых результатов?
20. Какие показатели отражаются в отчете о прибылях и убытках?
21. Какое значение имеет анализ состава и динамики прибыли?
22. По каким направлениям производится анализ прибыли?
23. Какие факторы оказывают влияние на прибыль от продаж продукции?

24. Как производится расчет влияния объема, структуры и себестоимости проданной продукции на величину прибыли от продажи?
25. Как определяется рентабельность продукции (продаж) и какие факторы оказывают на нее влияние?
26. Как определяется рентабельность предприятия (активов) и какие факторы оказывают на нее влияние?
27. Как определяется рентабельность собственного капитала? Влияние каких факторов может быть выявлено при помощи формулы Дюпона?
28. Что представляет собой маржинальный доход?
29. Как определяется точка критического объема производства?
30. Из чего состоит понятие эффекта производственного (операционного) рычага? В чем заключается необходимость его определения?
31. Что показывает запас финансовой прочности предприятия и как он определяется?
32. Какие основные направления анализа прочих доходов и расходов вы знаете?
33. Как определяется величина чистой прибыли?
34. По каким этапам проводится анализ распределения и использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия?
35. Какое влияние оказывает порядок распределения прибыли, принятый на предприятии, на его финансовое положение?
36. Какие резервы возможного увеличения прибыли и рентабельности вы знаете?
37. Как рассчитать базовую прибыль (убыток) на одну акцию?
38. Что представляет собой разведенная прибыль (убыток) на одну акцию?
39. Что предполагает общая оценка финансового состояния предприятия?
40. Какие признаки характеризуют устойчивое финансовое состояние предприятия?
41. Какие признаки характеризуют неустойчивое финансовое состояние предприятия?

Глава 3

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРОЧИХ ФОРМ ОТЧЕТНОСТИ

3.1. Оценка состава и движения собственного капитала по данным отчета об изменениях капитала

В процессе анализа хозяйственной деятельности предприятия полезно анализировать изменения структуры и состава собственного капитала компании. Однако бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках содержат только общую информацию о показателях, характеризующих собственный капитал компании. В целях детального изучения процесса формирования и изменения собственного капитала компании к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах прилагаются пояснения в виде дополнительных отчетных форм. Данные отчетные формы, одной из которых является «Отчет об изменениях капитала», должны раскрывать сведения, относящиеся к учетной политике предприятия, и обеспечивать пользователей дополнительными данными, которые нецелесообразно включать в баланс и отчет о финансовых результатах, но которые необходимы пользователям бухгалтерской отчетности для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности, изменениях в ее финансовом положении.

В соответствии с приказом Минфина России № 66н произошли изменения в отчете об изменениях капитала. Этот отчет вместо традиционного постатейного изложения приобрел вид, впервые сформированный в России для целей бухгалтерской отчетности. В основу построения отчета положено сопоставление данных отчетного и предыдущего периодов. В подлежащем формы приведены возможные источники увеличения капитала (чистая прибыль, переоценка имущества, относимые на увеличение капитала доходы, дополнительный выпуск акций и увеличение их номинальной стоимости, реорганизация юридического лица) и каналы его уменьшения (убыток, переоценка имущества, относимые на уменьшение капитала расходы, уменьшение

количества и номинальной стоимости акций, реорганизация юридического лица, дивиденды), а в сказуемом — компоненты собственного капитала (уставный капитал, выкупленные у акционеров собственные акции, добавочный капитал, резервный капитал и нераспределенная прибыль). Таким образом, форма отчета представляет собой аналитическую таблицу, позволяющую производить структурный и факторный анализ изменений капитала.

В отдельный раздел отчета выделяются корректировки статей капитала, вызванные изменениями учетной политики организации и исправлениями допущенных ошибок. По состоянию на три отчетные даты должны быть показаны суммы чистых активов баланса.

Выделение показателей, характеризующих изменения капитала организации, в отдельную форму отчетности связано с важностью анализа такой информации для многих заинтересованных пользователей, особенно это касается предприятий, имеющих организационно-правовую форму обществ с ограниченной ответственностью и акционерных обществ.

Прежде всего следует оценить состав, структуру собственного капитала и определить основные источники его формирования. Затем анализируют изменения величины собственного капитала в динамике как в целом, так и по отдельным его составляющим. Представляет также интерес оценка изменений в динамике структуры собственного капитала. При этом следует иметь в виду, что внутренние обороты, связанные с увеличением (уменьшением) одной составляющей капитала за счет уменьшения (увеличения) другой, отражаться в разделе «Движение капитала» отчета об изменениях капитала не должны.

Подобная информация позволяет оценить приоритетные направления использования капитала, принятые организацией, и сделать выводы о перспективах ее развития. Например, дополнительная эмиссия акций будет свидетельствовать о привлечении дополнительных источников средств, связанных с расширением деятельности общества. Для более точной оценки здесь будет также весьма полезен анализ прибыли на одну акцию и анализ капитализации прибыли предприятия.

Важное место в анализе формирования и использования капитала предприятия отводится анализу чистых активов (см. главу 2). В частности, необходимо сопоставлять величину рассчитанных чистых активов с минимально допустимой законодательством величиной уставного капитала и с фактической величиной уставного капитала предприятия. Подобный анализ способен дать важную информацию как акционерам компании в части обеспечения их прав, так и государственным органам в части способности предприятия своевременно и в полном объеме вносить налоговые платежи.

В ходе анализа необходимо также выявлять конкретные причины изменения доли собственного капитала в общей сумме источников финансирования организации. В частности, способствовать этому может проведение углубленного анализа финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия.

На современном этапе экономического развития России представляет интерес анализ капитала предприятия с позиций его собственников. Особенно это актуально для акционерных компаний, когда само анализируемое предприятие рассматривается как сфера обращения акционерного капитала.

В мировой и отечественной экономике наиболее значительными по объему хозяйственного оборота являются акционерные общества. Главная причина их возникновения кроется в породившем их способе капиталистического производства, так как с развитием рыночных отношений постепенно возникло противоречие между тенденцией к все большему расширению предприятий и ограниченностью индивидуальных капиталов. Организация новых более мощных и технически оснащенных предприятий требовала огромных средств, превышающих как собственные средства хозяев капитала, так и средства, которые они могут привлечь индивидуально. Это противоречие было преодолено путем объединения капиталов акционеров в один ассоциированный капитал. Главными побуждающими мотивами создания акционерных компаний были и остаются следующие:

- 1) получение прибыли посредством централизации капитала;
- 2) ограничение риска потерь вложенных средств.

В рамках изложенного подхода представляется интересным выделить и проанализировать отдельные стадии кругооборота акционерного капитала:

- 1) принятие инвестиционного решения;
- 2) функционирование акционерного капитала в сфере реального производства;
- 3) распределение полученного от обращения акционерного капитала дохода.

На каждой из вышеназванных стадий кругооборота акционерного капитала необходимо разное по объемам и содержанию информационное обеспечение и различный по полноте охвата существующей информационной базы анализ.

Наиболее интересным направлением анализа, на наш взгляд, является *анализ акционерного капитала в сфере реального производства* продукции (работ, услуг). На данной стадии кругооборота можно выделить

три основных этапа, представляющих собой так называемый жизненный цикл предприятия: создание предприятия; финансово-хозяйственная деятельность предприятия в рамках избранной отрасли и сегмента рынка; ликвидация предприятия (переориентация его деятельности в рамках отрасли либо полная смена профиля деятельности).

На первой стадии анализируют нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятия в избранной сфере рынка (промышленность, строительство, торговля и т.д.), данные маркетинговых исследований в избранном сегменте рынка, определяют количество и вид эмитируемых акций, готовят проспект эмиссии, определяют потребность в заемных средствах.

Анализ эффективности функционирования акционерного капитала *на второй стадии* может быть основан на традиционном анализе хозяйственной деятельности, включающем в себя элементы анализа финансовой отчетности и комплексного экономического анализа. В данном случае следует подчеркнуть, что, являясь собственниками предприятия, его акционеры имеют право доступа как к официально публикуемой отчетности, так и к «закрытой» для внешнего пользователя информации. Характерной особенностью проведения анализа жизненного цикла АО является также и то, что с момента начала хозяйственной деятельности общества акционерный капитал приобретает оуществленную форму, т.е. трансформируется в производственное оборудование, готовую продукцию, денежные средства (но уже конкретного предприятия) и т.д., но в то же время для акционеров он продолжает оставаться вложенным в дело капиталом. С этой точки зрения капитал компании, функционирующей в реальном секторе экономики, можно сгруппировать по четырем основным разделам:

- 1) основной капитал;
- 2) оборотный капитал;
- 3) собственный капитал;
- 4) заемный капитал.

При такой группировке первые два раздела будут представлять собой «активный капитал» общества, вторые два — «пассивный капитал общества» (источники формирования активного капитала).

В виде схемы приведенная классификация представлена на рис. 3.1.

Детальный анализ второй стадии «жизненного цикла» предприятия является основой для принятия решения о его ликвидации или полной (частичной) переориентации его деятельности. Подобный анализ следует дополнять анализом возможных последствий ликвидации предприятия либо смены профиля его деятельности.



Рис. 3.1. Структура капитала коммерческой организации

На *третьем этапе* анализа состава и движения капитала предприятия обобщают полученную информацию и разрабатывают мероприятия по оптимизации структуры капитала, расходованию собственных источников финансирования, по повышению эффективности использования капитала.

3.2. Анализ отчета о движении денежных средств

Денежные потоки принято образно характеризовать как систему финансового кровообращения коммерческой организации, они пронизывают все виды ее деятельности, являясь основой осуществления всех хозяйственных операций. Так же как состав крови и кровяное давление служат важнейшими параметрами при оценке состояния здоровья человека, так и показатели движения денежных средств характеризуют жизнеспособность финансового организма любого предприятия. По этой причине движение денежных средств является важнейшим объектом анализа финансовой отчетности.

Наличие значительных денежных средств на счетах предприятия и в его кассе традиционно считают одним из признаков его устойчивого

финансового состояния и гарантией платежеспособности. Это связано с тем, что деньги — это наиболее ликвидные активы, которые можно в любой момент направлять на погашение платежных обязательств. Однако нельзя не видеть, что, пока финансовые ресурсы находятся в виде свободных денежных средств, они не работают. Ведь будь эти средства инвестированы в ценные бумаги или направлены на финансирование производства, они смогли бы приносить прибыль. Но и без свободных денежных средств предприятию тоже не обойтись. Связано это с целым рядом причин:

1) выручка поступает не каждый день, но текущая хозяйственная деятельность, как правило, требует постоянных денежных затрат — значит, необходимо постоянно иметь определенную сумму на расчетном счете;

2) в рыночной экономике всегда имеется риск каких-либо непредвиденных ситуаций и, соответственно, непредвиденных платежей;

3) рыночная конъюнктура может сложиться так, что неожиданно может представиться возможность какой-либо очень выгодной операции, а для ее проведения нужно иметь запас денежных средств.

Поэтому поддержание оптимального баланса между достаточной платежеспособностью (для этого надо иметь определенный запас наличности) и высокой рентабельностью работы предприятия (для этого деньги необходимо вкладывать в развитие предприятия и различные инвестиционные проекты) является одной из важнейших задач управления в условиях рыночной экономики. Решение этой задачи во многом базируются на анализе потоков денежных средств. Особое значение такой анализ имеет в условиях нестабильной экономики и кризиса неплатежей, когда неумелое управление движением денежных средств может привести к банкротству даже прибыльное предприятие. Очевидно, что и случаи невыплаты зарплаты на большинстве предприятий во многом связаны с неумением их руководителей анализировать движение денежных средств.

Действующая ныне форма отчета о движении денежных средств утверждена приказом Минфина России № 66н, правила ее заполнения определены также в ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств».

В отчете о движении денежных средств по трем видам операций в деятельности организации — текущим (операционным), инвестиционным и финансовым — показываются все каналы притока и оттока денежных ресурсов с выделением таких статей, как «Сальдо денежных потоков от текущих операций», «Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций» и «Сальдо денежных потоков от финансовых

операций». Кроме того, введена итоговая статья — «Сальдо денежных потоков за отчетный период», которая рассчитывается алгебраическим суммированием результатов движения денежных средств по всем трем видам операций. Показаны также остатки денежных средств на начало и конец отчетного периода.

В соответствии с ПБУ 23/2011 в отчете в состав денежных средств предусмотрено включать и денежные эквиваленты. Под эквивалентами денежных средств здесь понимаются краткосрочные высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости. В международной практике критериями эквивалентности финансовых вложений денежным средствам принято считать трехмесячный срок их погашения или иной аналогично короткий срок, а также факт приобретения ценных бумаг с целью их перепродажи в краткосрочной перспективе. Отчитывающаяся компания должна самостоятельно закрепить в учетной политике, какие именно финансовые вложения она будет включать в состав денежных эквивалентов, основываясь на признаках их краткосрочности, ликвидности и подверженности незначительному риску изменения стоимости.

Начинают анализ движения денежных средств с определения продолжительности так называемого финансового цикла, или времени, на которое денежные средства отвлечены из оборота и обеспечивают потребности производства и реализации продукции. Как известно, в рамках производственного процесса деньги омертвлены в виде производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, а процесс реализации продукции требует отвлечения денег из оборота в виде дебиторской задолженности.

Длительность таких периодов отвлечения денег, связанных с их трансформацией в другую форму, определяется на основе показателей оборачиваемости в днях, подробно рассматриваемых в главе 2 настоящего учебного пособия:

$$\text{Об}_д = \frac{С \times Д}{О},$$

где $\text{Об}_д$ — средняя продолжительность одного оборота в днях;
 $С$ — средняя величина активов, длительность оборота которых анализируется;
 $Д$ — количество дней в анализируемом периоде;
 $О$ — полезный оборот.

В качестве полезного оборота в целях анализа допустимо использовать выручку от продаж, показываемую в отчете о финансовых

результатах за вычетом НДС и акцизов. Тогда такой показатель будет характеризовать средний срок, в течение которого вложенные в бизнес средства совершают полный оборот и возвращаются в виде выручки от продаж. Если определить длительность одного оборота запасов, а также одного оборота дебиторской задолженности, то их сумма будет представлять собой продолжительность операционного цикла. При этом надо учесть, что, закупая материалы, покупая услуги или начисляя зарплату и налоги, предприятие вовсе не мгновенно все это оплачивает, а некоторое время использует те деньги, которые должно уплатить, в своем обороте. Поэтому мы можем уменьшить операционный цикл «омертвления» денег на время погашения (оборота) кредиторской задолженности.

В формализованном виде продолжительность цикла обращения краткосрочных кредиторских обязательств может быть представлена следующим образом:

$$\Pi_{\text{к.о}} = \frac{\text{Кр} \times \text{Д}}{\text{О}},$$

где $\Pi_{\text{к.о}}$ — длительность цикла кредиторских обязательств;
 Кр — средняя сумма кредиторской задолженности предприятия.

Для обеспечения условий сопоставимости в качестве показателя оборота (О) и здесь допустимо использовать нетто-выручку от продаж. Тогда длительность цикла кредиторских обязательств будет характеризовать срок, в течение которого поступающая выручка сможет погасить кредиторскую задолженность предприятия.

В результате длительность финансового цикла можно представить так:

Финансовый цикл = Операционный цикл – Цикл кредиторских обязательств.

Понятно, что чем короче будет финансовый цикл, тем более эффективно используются денежные средства. Из выведенного соотношения видно, что сократить финансовый цикл можно либо путем ускорения процесса производства и продаж, ликвидации ненужных запасов и недопущения просрочек погашения дебиторской задолженности, либо путем замедления срока погашения своих собственных платежных обязательств, используя в своем обороте средства кредиторов (но это уже запрещенный прием, так как он ущемляет интересы партнеров, банков, бюджета, работников предприятия, а установленный государством порядок направлен на недопущение просрочек погашения кредиторской задолженности).

В хозяйственной практике вполне реальны ситуации, когда обязательства по выплате заработной платы персоналу или внесению в бюджет налоговых платежей возникают тогда, когда реальные деньги за отгруженную продукцию еще не поступили. В таких случаях анализ движения денежных средств становится еще более необходимым. При этом принято анализировать потоки денежных средств по трем основным направлениям деятельности предприятия:

1) *денежные потоки от текущих операций, связанных с получением выручки и формированием прибыли от продаж:*

- закупка материалов, товаров для перепродажи и пр.,
- оплата услуг сторонних организаций,
- оплата труда работников,
- платежи налога на прибыль,
- уплата процентов по долговым обязательствам (за исключением процентов, включаемых в стоимость инвестиционных активов),
- получение выручки от продаж готовой продукции, товаров и т.п.;

2) *денежные потоки от инвестиционных операций, связанных с приобретением, созданием или выбытием внеоборотных активов:*

- платежи в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов,
- уплата процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционных активов,
- поступления от продажи внеоборотных активов,
- приобретение акций или долей участия в других организациях (за исключением финансовых вложений, приобретаемых с целью перепродажи в краткосрочной перспективе), поступления от продажи таких акций или долей участия в других организациях,
- предоставление и возврат займов другим лицам,
- приобретение долговых ценных бумаг (за исключением финансовых вложений, приобретаемых с целью перепродажи в краткосрочной перспективе) и поступления от продажи таких долговых ценных бумаг,
- дивиденды от долевого участия в других организациях и поступления процентов по долговым финансовым вложениям (за исключением приобретенных с целью перепродажи в краткосрочной перспективе);

3) *денежные потоки от финансовых операций, связанных с привлечением финансирования на долговой или долевого основе и приводящих к изменению величины и структуры капитала:*

- денежные вклады участников,
- поступления от выпуска акций или увеличения долей участия,
- платежи участникам в связи с выкупом у них акций или их выходом из состава участников,
- уплата дивидендов участникам,
- поступления от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг,
- погашение векселей и других долговых ценных бумаг,
- получение кредитов и займов от других лиц и возврат таких кредитов и займов, полученных от других лиц.

Те денежные потоки, которые не могут быть однозначно классифицированы, следует относить к денежным потокам от текущих операций. Следует иметь в виду, что платежи и поступления от одной операции могут относиться к различным группам денежных потоков. Так, уплата процентов является денежным потоком от текущих операций, а возврат основной суммы долга относится к денежным потокам от финансовых операций.

Для составления отчетности о движении денежных средств и анализа денежных потоков чаще всего используют два метода: прямой и косвенный.

Прямой метод основывается на сопоставлении выручки и других поступлений (притока денежных средств) с разными суммами оттока денежных средств по вышеупомянутым видам операций. По такому принципу построена и отечественная форма отчета о движении денежных средств. Однако при этом следует иметь в виду, что в этой форме (основанной на кассовом принципе в отличие от всех других отчетных форм, базирующихся на методе начислений) отражаются лишь обороты по счетам денежных средств, которые не в полной мере характеризуют реальное движение денег, игнорируя, например, товарообменные операции или зачет взаимных требований. Поэтому в ходе анализа денежных потоков коммерческой организации целесообразно использовать принцип начислений как одно из важнейших требований и отечественных ПБУ, и МСФО. Такой анализ можно производить, основываясь на данных отчетности и главной книги. Алгоритм расчета здесь достаточно прост.

1. Денежные потоки от текущих операций.

1.1. Поступления денежных средств:

- выручка от продаж (отчет о финансовых результатах);
- уменьшение дебиторской задолженности (+) или увеличение (-)

(по балансу разница колонок на начало и конец анализируемого периода по статье «Дебиторская задолженность» раздела II актива баланса).

Всего поступлений денежных средств.

1.2. Расход денежных средств:

■ затраты на производство и реализацию продукции (стр. 2020, 2030, 2040 отчета о финансовых результатах за вычетом амортизации основных средств и износа нематериальных активов (элемент «амортизация» затрат на производство в Пояснениях к балансу и отчету о финансовых результатах);

■ увеличение (+) или уменьшение (–) вложений в запасы (изменения по статьям «Запасы» и «НДС по приобретенным ценностям» II раздела актива баланса);

■ увеличение (–) или уменьшение (+) кредиторской задолженности (изменения по статье «Кредиторская задолженность» V раздела пассива баланса).

Всего расход денежных средств.

Результат движения денежных средств по текущим операциям (прирост (+), уменьшение (–) денежных средств как разница итогов по п. 1.1 и п. 1.2).

2. Денежные потоки от инвестиционных операций.

2.1. Поступления денежных средств:

■ выручка от продаж основных средств (кредитовый оборот по счету 91 «Прочие доходы и расходы»);

■ выручка от продаж нематериальных активов, ценных бумаг и других финансовых вложений, валютных ценностей и т.д. (кредитовый оборот по счету 91).

Всего поступлений денежных средств.

2.2. Расход денежных средств:

■ приобретение основных средств и нематериальных активов (дебетовые обороты по счетам главной книги 01,04,08 в корреспонденции с кредитом счетов денежных средств);

■ долгосрочные финансовые вложения (дебетовые обороты по счетам 58, 66, 67 в корреспонденции со счетами денежных средств).

Всего расход денежных средств.

Результат движения денежных средств по инвестиционным операциям (прирост (+), уменьшение (–) денежных средств как разность итогов по п. 2.1 и 2.2).

3. Денежные потоки по финансовым операциям.

3.1. Поступления денежных средств:

■ выручка от продажи акций, поступление вкладов в уставный капитал (кредитовый оборот по счету 75 «Расчеты с учредителями»

субсчет «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал» или прирост по статье «Уставный капитал» III раздела пассива баланса за вычетом прироста задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, отражаемой в пояснениях к отчетности);

- получение долгосрочных ссуд и займов;
- поступления дивидендов, безвозмездной помощи и т.п. (кредитовый оборот по счету 99 «Прибыли и убытки» в корреспонденции со счетами 50 «Касса» и 51 «Расчетные счета»).

Всего поступлений денежных средств.

3.2. Расход денежных средств:

- погашение ссуд и займов;
- выплата дивидендов (дебетовый оборот по счету 75 «Расчеты с учредителями», субсчет «Расчеты по выплате доходов»).

Всего расход денежных средств.

Результат движения денежных средств по финансовым операциям (прирост (+), уменьшение (-) денежных средств как разность итогов п. 3.1 и 3.2).

Такой подход позволяет предельно детально проследить движение средств на счетах предприятия, оценить нарастание или снижение степени его ликвидности. Но с помощью этого метода трудно выявить взаимосвязь между изменениями величины денежных средств и финансовыми результатами деятельности предприятия. Поэтому при анализе движения денежных средств по текущим операциям применяется и второй, косвенный, метод анализа.

Косвенный метод. Необходимость в проведении анализа движения денежных средств косвенным методом связана с тем, что в практике хозяйственной деятельности имеют место операции, влияющие на прибыль, но не связанные с фактическими выплатами денежных средств. Используя косвенный метод, за исходную базу анализа принимают фактическую чистую прибыль предприятия, а затем корректируют ее с учетом изменений в отдельных статьях активов и пассивов баланса. Но одним балансом здесь не обойдешься — нужно привлекать и данные системного учета, в первую очередь главной книги. В основе корректировок лежит балансовое уравнение, связывающее начальное и конечное сальдо по любому счету с дебетовым и кредитовым оборотом.

Для активных счетов:

$$C_{\text{н}} + O_{\text{д}} - O_{\text{к}} = C_{\text{к}},$$

для пассивных:

$$C_{\text{н}} + O_{\text{к}} - O_{\text{д}} = C_{\text{к}},$$

где C_n — сальдо на начало периода;
 O_d — оборот по дебету;
 O_k — оборот по кредиту;
 C_k — сальдо на конец периода.

Если, например, дебиторская задолженность, отражаемая как сальдо по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» возрастет ($C_k > C_n$), то это означает, что на величину этого прироста наша реальная денежная выручка была меньше, чем показанная в учете («реализация по отгрузке»). Поэтому на величину такой разницы мы должны уменьшить чистую прибыль, отражаемую в отчетности.

Если увеличение сальдо будет отмечено по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», то это свидетельствует о том, что мы пока не уплатили причитающиеся им денежные средства, и такой прирост можно прибавить к чистой прибыли, увеличивая денежный поток. К сумме чистой прибыли следует добавить и обороты по кредиту пассивных счетов 02 «Амортизация основных средств» и 05 «Амортизация нематериальных активов», так как начисленная амортизация включается в цену продукции и поступает нам в составе выручки от продаж. Очевидно, что увеличение оборотных активов (кроме счетов денежных средств), связанное с их приобретением, уменьшает массу денежных средств, а увеличение пока не погашенных краткосрочных обязательств свидетельствует об увеличении денежных средств предприятия. Следует иметь в виду, что при анализе движения денежных средств по текущим операциям во избежание повторного счета надо исключать влияние на чистую прибыль тех счетов, которые относятся к инвестиционным и финансовым операциям.

Таким образом, взяв за основу чистую прибыль, для расчета прироста или уменьшения денежных средств необходимо произвести следующие операции.

1. Скорректировать чистую прибыль на ту ее часть, которая не связана с реальным движением денег вследствие применения метода начислений. Так, отражая в учете выручку от продаж по методу начислений (по отгрузке), мы формируем прибыль, но при этом не получая реальных денег, фиксируем прирост дебиторской задолженности покупателей. Соответственно, для пересчета прибыли в денежные средства необходимо из прибыли вычесть прирост дебиторской задолженности. В свою очередь уменьшение дебиторской задолженности связано с получением денег и ее нужно прибавить к чистой прибыли. По аналогии, прирост других оборотных активов, означающий расход денег, следует вычесть из прибыли, а их уменьшение — прибавить к чистой прибыли.

В то же время прирост собственных краткосрочных кредиторских обязательств нашего предприятия не означает оттока денег и его необходимо добавить к чистой прибыли, а их уменьшение, связанное с оплатой долгов, нужно отнести на уменьшение чистой прибыли.

2. Затем нужно скорректировать чистую прибыль на сумму отраженных в учете расходов, которые не требуют реальных выплат денежных средств. Амортизация основных средств и износ нематериальных активов вычитаются из выручки при расчете прибыли как элемент затрат, однако никаких денег мы при этом не платим, а саму сумму амортизации в виде реальных денег получаем в составе этой выручки. Поэтому суммы подобных затрат следует прибавить к чистой прибыли за этот же период.

3. При расчете чистой прибыли по данным отчета о финансовых результатах учитываются и финансовые результаты, получаемые в результате инвестиционных и финансовых операций (например, от продажи основных средств или других долгосрочных активов, от финансовых вложений). Во избежание повторного счета убытки от таких операций следует добавить к чистой прибыли, а прибыли вычесть из нее. Все суммы увеличения денежных средств при этом будем учитывать со знаком «+», а их уменьшения — со знаком «-». Алгебраическая сумма покажет нам чистый приток или отток денежных средств по текущим операциям. Таким образом, необходимо анализировать движение средств по всем счетам. Это весьма трудоемкая задача, такой анализ лучше формализовать и проводить его с использованием современных информационных технологий.

Не менее важной задачей анализа является *прогнозирование денежных потоков на предстоящие периоды*. Для этого необходимо предварительно определить возможные поступления денежных средств и суммы их предстоящих расходов (оттока), а также рассчитать сальдо будущего движения денежных средств («чистый денежный поток») по каждому периоду, т.е. определить превышение притока над оттоком или наоборот. В случае выявления превышения прогнозируемых расходов над поступлением денежных средств (их недостатка) следует определить необходимость в привлечении заемных средств (суммы и периоды, на которые нужно будет брать в банке ссуды).

Для расчета возможных денежных поступлений полезно использовать данные о средних сроках погашения дебиторской задолженности покупателями, полученные исходя из отчетности. При таком предварительном анализе может быть использован широко распространенный балансовый прием:

$$ДП = ВР + (ДЗ_{н} - ДЗ_{к}),$$

где ДП — денежные поступления в прогнозируемом периоде;
 ВР — выручка от продаж в том же периоде;
 ДЗ_н — дебиторская задолженность за товары, работы, услуги на начало периода;
 ДЗ_к — дебиторская задолженность за товары, работы, услуги на конец периода.

При расчете оттока денежных средств определяют необходимый расход денежных средств для погашения банковских ссуд и различного рода кредиторских задолженностей (по оплате сырья, зарплаты, налогов в бюджет и т.д.). В силу динамичности денежных потоков такой анализ по годовому или квартальному периоду в целом будет носить слишком общий характер и его надо проводить, по крайней мере, в помесечном разрезе.

Пример. Предположим, что на 1 января 2013 г. все дебиторы погасили свои долги и у нас тоже пока нет долгов. Нам необходимо составить прогноз движения денежных средств предприятия на первый квартал. Предприятие реализует 70% своей продукции в кредит и 30% — на условиях немедленной оплаты. Срок рассрочки установлен один месяц, но на практике лишь 50% покупателей платят в срок, остальные 50% погашают свои долги в течение следующего, второго месяца. При этом в бизнес-плане определен объем продаж на каждый месяц квартала. Проведем наш прогнозный анализ в расчете на квартал в три этапа.

Составим вспомогательную таблицу для расчета денежных поступлений (табл. 3.1)

Таблица 3.1

Денежные поступления и дебиторская задолженность, млн руб.

№ п/п	Показатель	Январь	Февраль	Март
1	Дебиторская задолженность (на начало каждого периода)	—	14,00	24,50
2	Объем продаж	20,00	25,00	30,00
3	Поступления денежных средств: продажи с немедленной оплатой (30%)	6,00	7,50	9,00
	продажи в рассрочку на 1 месяц (70% × 50%)	—	7,00	8,75
	продажи в рассрочку на 2 месяца (70% × 50%)	—	—	7,00
	Итого поступлений	6,00	14,50	24,75
8	Дебиторская задолженность на конец периода (стр. 1 + стр. 2 – стр. 7)	14,00	24,50	29,75

Определив возможные поступления денежных средств и зная предстоящие расходы, можно составить прогноз бюджета денежных доходов и расходов предприятия.

Сопоставление возможных поступлений и прогнозируемого оттока денежных средств (прогнозный бюджет) (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Прогнозируемые поступления и отток денежных средств, млн руб.

Показатель	Январь	Февраль	Март
А) Поступление денежных средств			
1. Выручка от продаж	6,00	14,5	24,75
2. Прочие поступления	2,00	1,50	2,25
3. Всего поступлений	8,00	16,00	27,00
Б) Расходы денежных средств			
4. Погашение кредиторской задолженности	—	2,00	15,00
5. Прочие платежи (оплата труда, уплата налогов и т.п.)	7,00	14,00	17,00
6. Всего выплат	7,00	16,00	32,00
7. Излишек (+), недостаток (–) денежных средств (стр. 3 – стр. 6)	+1,00	—	–5,00

Расчет объема потребности в дополнительном привлечении денежных средств (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Расчет объема потребности в дополнительном привлечении денежных средств, млн руб.

Показатель	Январь	Февраль	Март
1. Остаток денежных средств на начало периода	0,00	1,00	1,00
2. Изменения наличия денежных средств (+, –)	+1,00	—	–5,00
3. Остаток денежных средств на конец периода (стр. 1 + стр. 2)	1,00	1,00	–4,00
4. Требуемый минимум денежных средств на расчетном счете	1,00	1,00	1,00
5. Потребность в дополнительной краткосрочной ссуде (стр. 4 – стр. 3)	—	—	5,00

Таким образом, предварительный анализ позволил определить, что в прогнозируемом квартале в январе и феврале поступлений денежных средств будет достаточно для покрытия всех потребностей (по текущей деятельности – без инвестиций и финансовых вложений). Однако в марте возникнет потребность в получении краткосрочной ссуды в 5 млн руб.

Важную роль при анализе движения денежных средств играет определение их *оптимальной величины*. На практике в определенные периоды времени большинство предприятий располагает крупными остатками свободных денежных средств на расчетном счете, в кассе. Но ведь деньги должны работать и приносить доход. Оставшись без движения, они снижают потенциальную рентабельность предприятия,

так как если бы мы купили, например, на эти деньги ценные бумаги — могли бы получать по ним проценты. В то же время без свободных денег тоже не обойтись: необходимо платить зарплату, налоги и т.п. Зная теоретически обоснованный, минимально допустимый уровень абсолютной ликвидности, гарантирующий краткосрочную платежеспособность предприятия (0,2–0,25), упрощенно можно считать, что остатки денежных средств и их эквивалентов не должны составлять сумму менее 20–25% от величины краткосрочных обязательств.

Но, оставляя свободные деньги без движения, мы теряем возможность получать какие-то доходы. Эта утраченная возможность представляет собой своеобразную цену поддержания необходимого уровня абсолютной ликвидности. По степени риска из всех видов вложений с деньгами сопоставимы лишь вложения в краткосрочные государственные ценные бумаги. Поэтому в качестве цены за необходимую ликвидность в мировой практике принято принимать именно вложения в государственные ценные бумаги (вернее, потенциальные доходы от таких вложений). Низкое доверие отечественных предпринимателей к государственным ценным бумагам вынуждает их использовать в качестве альтернативы ставки процента по депозитным вкладам в надежных банках. В любом случае чем больше будет остаток свободных денежных средств, тем большую цену придется заплатить за это предприятию и тем большими будут его упущенные возможности.

Когда в ходе анализа определяют оптимальный размер запаса денежных средств, то исходят из того, чтобы цена ликвидности не превышала процентного дохода по государственным ценным бумагам или по депозитным банковским вкладам. При этом к запасу денег подходят примерно так же, как и к любым запасам материальных ценностей, т.е. определяют текущий запас для обслуживания ежедневных расходов и запас для обеспечения прогнозируемого расширения деятельности предприятия. Чтобы оптимизировать запасы денежных средств нужно определить:

- общий объем необходимых денежных средств;
- какую часть денег надо иметь в свободном виде на расчетном счете или в кассе, а какую — в виде быстрореализуемых ценных бумаг;
- когда и в каких размерах следует осуществлять предстоящие расходы.

Анализируя отчет о движении денежных средств, полезно также обобщить входящие и исходящие денежные потоки в динамике за несколько лет (табл. 3.4).

В условиях инфляции делать выводы о динамике абсолютных показателей движения денежных средств затруднительно. Однако можно

отметить, что результатом такого движения в 2011 г. явилось уменьшение остатков денежных средств (-10), но в 2012 и 2013 гг. началось нарастающее их увеличение (+100) и (+200), и в целом за период мы также имеем рост денежных остатков (+300).

Таблица 3.4

Обобщение информации о движении денежных средств по видам деятельности, млн руб.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Всего
Сальдо денежных потоков:				
— по текущим операциям;	+100	+200	+400	+700
— инвестиционным операциям;	-60	-50	-200	-310
— финансовым операциям	-50	-50	+10	-90
Итого, сальдо денежных потоков за отчетный период (увеличение (+), уменьшение (-) денежных средств)	-10	+100	+210	+300

В силу различной роли денежных потоков в деятельности компаний принято считать, что для успеха бизнеса сальдо денежных потоков по текущим операциям должно быть положительным, по инвестиционным операциям — отрицательным, а по финансовым операциям — в зависимости от стратегии компании по формированию капитала (чаще всего в условиях экономического роста и реализации новых проектов — отрицательным, а в условиях экономического спада — положительным). В нашем же случае постоянным и главным источником роста остатков денежных средств явились текущие операции, инвестиционные операции вели лишь к снижению остатков денежных средств, а по финансовым операциям в 2010 и 2011 гг. имело место уменьшение остатков и лишь в 2013 г. достигнуто их увеличение.

По данным табл. 3.4 можно определить и коэффициент достаточности денежных потоков за весь анализируемый период:

$$K = \frac{\text{Суммарный прирост денежных средств}}{\text{Суммарное уменьшение денежных средств}}$$

В нашем примере $K = 700 : 400 = 1,75$. Значение коэффициента более единицы свидетельствует о том, что предприятие полностью покрывает свои потребности без финансирования со стороны. Такие коэффициенты можно рассчитывать и по отдельным видам деятельности, и по отдельным годам, что также дает информацию для дальнейшего анализа.

При этом следует иметь в виду, что необходимо стремиться к сбалансированности притоков и оттоков денежных средств, поскольку как дефицит, так и избыток денежных ресурсов отрицательно влияют

на эффективность хозяйственной деятельности. При отрицательном сальдо денежных потоков снижается уровень платежеспособности предприятия, что может привести к его банкротству. Излишне высокое положительное сальдо в условиях инфляции обуславливает потерю реальной стоимости не включаемых в оборот временно свободных денежных средств, замедление оборачиваемости капитала, неиспользование возможностей инновационного развития и расширения масштабов бизнеса.

Поэтому полезно изучать и показатели, характеризующие долю денежных средств, направленных на развитие бизнеса. В данном случае целесообразно определить коэффициент реинвестирования (K_p) денежных средств, который определяется следующим образом:

$$K_p = \frac{\text{Расходы денежных средств на инвестиционные операции} + (\text{Приток денежных средств от всех видов деятельности} - \text{Расход денежных средств на выплату дивидендов})}{\text{Расход денежных средств на выплату дивидендов}}$$

Информация о потоках денежных средств может быть весьма полезна и для углубления анализа платежеспособности на базе оценки соотношений темпов динамики потоков денежных средств и размеров задолженности предприятия.

Данные отчета о движении денежных средств позволяют также оценить степень реальной платежеспособности предприятия, сложившейся в отчетном году. Для этого может быть рассчитан коэффициент обеспеченности денежными средствами (K_o):

$$K_o = \frac{\text{Остаток денежных средств на начало года} + \text{Поступление денежных средств за год}}{\text{Расход денежных средств за год}}$$

Превышение значением такого коэффициента уровня единицы свидетельствует о том, что наличия и поступлений денежных средств было достаточно для покрытия всех потребностей предприятия.

Анализ денежных потоков на основе данных отчета о движении денежных средств может быть дополнен методом оценки так называемого ликвидного денежного потока по данным бухгалтерского баланса. *Ликвидный денежный поток* характеризует достаточность денежных средств предприятия для полного погашения всех его долговых обязательств по привлеченным займам и кредитам, способность генерировать денежные средства, необходимые для обслуживания и погашения этих обязательств. Он рассчитывается как изменение чистой кредитной позиции компании в течение отчетного периода. Сама же чистая кредитная позиция трактуется как разность между суммой привлеченных организацией кредитов и займов (отражаемых в балансе в составе долгосрочных и краткосрочных обязательств) и величиной денежных средств,

генерированных этой организацией за тот же период и находящихся на его счетах и в кассе на определенную дату (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Расчет ликвидного денежного потока, тыс. руб.

Показатель	31.12.2013	31.12. 2012	Отклонение +, –
1. Долгосрочные кредиты и займы (стр. 1410 баланса)	330 000	200 000	+130 000
2. Краткосрочные кредиты и займы (стр. 1510 баланса)	650 000	700 000	–50 000
3. Денежные средства и денежные эквиваленты (стр. 1250 баланса)	180 000	140 000	+40 000
4. Чистая кредитная позиция (стр. 1 + + стр. 2 – стр. 3)	800 000	760 000	+40 000

Если привлечение заемных средств приводит к увеличению сальдо денежных потоков, то это свидетельствует о том, что заимствования не снижают платежеспособность предприятия, которое имеет нарастающую положительную чистую кредитную позицию. Таким образом, ликвидный денежный поток может служить одним из эффективных индикаторов финансовой устойчивости компании.

Этот показатель может быть также использован для определения предельного уровня финансового левериджа, позволяющего улучшать финансовые результаты за счет привлечения заемных средств. Отрицательное значение ликвидного денежного потока свидетельствует о неэффективном использовании кредитов и займов, нецелесообразности их дальнейшего привлечения без разработки и реализации системы мер по совершенствованию финансируемых при их помощи операций и корректировки условий кредитования.

В нашем случае прирост чистой кредитной позиции за 2013 г. отражает положительное значение ликвидного денежного потока за этот год и свидетельствует о повышении эффективности использования привлекаемых заемных средств.

3.3. Анализ пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах

При проведении анализа финансовой отчетности организации в качестве дополнительного источника информации значительный интерес представляют пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету

о финансовых результатах. По своему объему в нормально формируемой годовой бухгалтерской отчетности пояснения составляют наиболее значительную ее часть (половину и более). Необходимость их составления вытекает из требований положений по бухгалтерскому учету и в первую очередь из ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

В пояснениях главный бухгалтер предприятия должен проанализировать основные показатели деятельности организации, прокомментировать ее итоги, расшифровать требующие детализации данные, а именно информацию:

- об изменениях в учетной политике организации;
- о наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода производственных запасов;
- наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода нематериальных активов;
- наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода и основных средств;
- наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода арендованного имущества;
- наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода финансовых вложений;
- наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода дебиторской и кредиторской задолженности;
- структуре акционерного капитала;
- составе резервов;
- об объеме продаж продукции, товаров (работ и услуг) по видам деятельности и географическим рынкам сбыта;
- о составе затрат на производство (издержках обращения);
- составе прочих доходов и расходов;
- чрезвычайных фактах хозяйственной деятельности и их последствиях;
- выданных и полученных обеспечения обязательств и платежей;
- событиях после отчетной даты и условных фактах хозяйственной деятельности;
- прекращенных видах деятельности и операциях;
- об аффилированных лицах акционерного общества;
- о получении и использовании государственной помощи;
- прибыльности акций предприятия.

Порядок составления и содержание пояснений к балансу и отчету о прибылях и убытках определяются приказом Минфина России № 66н. В соответствии с данным приказом в пояснениях должна быть приведе-

на информация о данных, требование о раскрытии которых определено в п. 27 Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, а также других положениях по бухгалтерскому учету. Информацию о соответствующих данных рекомендуется включать в пояснения в виде отдельных разделов.

Примерная форма пояснений в виде таблицы приведена в Приложении 5, при этом организация может выбирать рекомендованный вариант формы или разработать свою форму, но с обязательным условием, чтобы в пояснениях была раскрыта вся существенная информация для заинтересованных пользователей.

Состав информации в пояснениях позволяет достаточно глубоко изучить движение нематериальных активов организации и начислений по их объектам амортизации в разрезе видов интеллектуальной собственности, организационных расходов и деловой репутации предприятия (гудвилл). Предприятия, осуществляющие научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические разработки (НИОКР) или несущие расходы на освоение природных ресурсов отражают соответствующую информацию в пояснениях. Эти данные также должны быть объектом анализа с учетом специфики конкретных видов работ и расходов.

Информация о структуре и движении основных средств и их амортизации позволяет анализировать обеспеченность организации основными фондами и степень их изношенности. Если в балансе остатки основных средств отражены лишь по остаточной стоимости, то в пояснениях показано их наличие и движение в разбивке по видам в оценке по первоначальной стоимости с указанием накопленной амортизации. Отдельно от объектов основных средств приведены данные о незавершенных капитальных вложениях (незавершенное строительство, незаконченные операции по приобретению, модернизации и т.п.) отражена информация об изменениях стоимости основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации. Для многих предприятий представляет интерес и анализ данных о передаче или получении основных средств в аренду, переводе их на консервацию и оформлению в залог, также отражаемых в пояснениях.

Особый интерес для анализа представляет раздел в пояснениях, посвященный финансовым вложениям. Здесь в разбивке на долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения показывается динамика вкладов в уставные (складочные) капиталы других организаций, вложений в государственные и муниципальные ценные бумаги других организаций (в том числе в долговые ценные бумаги — облигации, векселя), в депозитные вклады и в предоставление займов. По этим направ-

лениям и необходимо анализировать наличие, структуру и движение сумм финансовых вложений с учетом изменений их текущей рыночной стоимости (по тем вложениям, которые имеют рыночную оценку).

В пояснениях должна подробно раскрываться информация об остатках и движении запасов в разбивке по их группам в оценке по себестоимости с указанием резервов под снижение их стоимости.

Давая характеристику средствам любого предприятия, следует отметить, что в процессе хозяйственной деятельности часть его оборотных средств постоянно находится в сфере обращения в форме незаконченных расчетов с персоналом, поставщиками, покупателями и заказчиками, бюджетом и т.д. Все эти расчеты в балансе сжато отражаются в виде статей дебиторской и кредиторской задолженности, а раскрытие соответствующей информации предусмотрено в пояснениях.

В пояснениях к балансу остатки и движение долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности должны быть показаны по видам дебиторов (покупатели и заказчики, авансы выданные, прочие дебиторы) в оценке по условиям договоров с выделением резервов по сомнительным долгам. При этом отражается прирост задолженности как в результате хозяйственных операций, так и вследствие начисления процентов, штрафов и иных начислений. Уменьшение задолженности также детализируется (погашение, списание на убытки, восстановление резерва). Отдельно раскрывается информация о просроченной задолженности. Аналогично показана и кредиторская задолженность. Это позволяет достаточно подробно изучать состав, состояние и динамику дебиторской и кредиторской задолженности как по абсолютным суммам, так и по относительным величинам.

Представляет также интерес определение средних сроков погашения дебиторской задолженности или оборачиваемости дебиторской задолженности в днях ($ОБ_{Дд}$):

$$ОБ_{Дд} = \text{Средние остатки дебиторской задолженности} \times \text{Количество дней в периоде} : \text{Выручка от продаж.}$$

Сокращение сроков погашения дебиторской задолженности свидетельствует о более рациональной организации расчетов и способствует общему ускорению оборачиваемости оборотных средств.

Анализ кредиторской задолженности можно проводить в том же порядке, что и дебиторской. При этом в ходе анализа при группировке кредиторской задолженности по видам (поставщики и подрядчики, векселя к уплате, задолженность перед дочерними и зависимыми обществами, задолженность перед персоналом организации, задолженность перед государственными внебюджетными фондами, задолженность

перед бюджетом, авансы полученные, прочие кредиторы) и по срокам образования надо особое внимание уделять причинам возникновения просроченных долгов.

Так же, как и по дебиторской задолженности, целесообразно анализировать средний срок погашения кредиторской задолженности. После раздельного изучения состояния и динамики дебиторской и кредиторской задолженности можно составить расчетный баланс (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Расчетный баланс состояния и динамики дебиторской и кредиторской задолженности, млн руб.

Актив (дебиторская задолженность)		Пассив (кредиторская задолженность)	
Виды дебиторской задолженности:		Виды кредиторской задолженности:	
расчеты с покупателями	97	поставщики и подрядчики	72
авансы выданные	3	векселя к уплате	8
векселя к получению	15	задолженность по оплате труда	2
задолженность дочерних обществ	35	задолженность перед бюджетом	18
Всего по активу:	150	Всего по пассиву:	100
Сальдо:	—	Сальдо:	500
Баланс:	150	Баланс:	150

Если по данным такого баланса дебиторская задолженность значительно превышает кредиторскую, то образуется так называемое пассивное сальдо, отрицательно характеризующее состояние средств в расчетах и финансовое состояние предприятия, но, с другой стороны, и превышение кредиторской задолженности над дебиторской создает угрозу платежеспособности предприятия. Поэтому одним из основных направлений анализа состояния дебиторской и кредиторской задолженностей является поиск их оптимального соотношения.

С точки зрения финансирования бизнеса кредиторская задолженность может рассматриваться как источник средств для покрытия дебиторской задолженности и формирования запасов. Поэтому для оценки рациональности соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей необходимо учитывать сбалансированность таких параметров финансового состояния, как обеспеченность запасов собственными оборотными средствами и платежеспособность. Некоторые специалисты считают, что оптимальное соотношение сумм дебиторской и кредиторской задолженностей лежит в промежутке от 0,9 до 1,0. Во всяком случае, в ходе анализа следует изыскивать возможности ликвидации недопустимых дебиторской и кредиторской задолженностей.

Особое значение имеет раздел пояснений, раскрывающий затраты на производство в разрезе экономических элементов (материальные

затраты, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты), которые в сочетании с изменениями остатков незавершенного производства и готовой продукции формируют расходы организации по обычным видам деятельности.

Ценная информация для анализа содержится в разделах пояснений, посвященных остаткам и движению условных обязательств, полученным и выданным обеспечениям обязательств, расшифровке государственной помощи.

В текстовой части пояснительной записки должны быть приведены краткая характеристика деятельности организации, ее текущих, инвестиционных и финансовых операций, основные показатели деятельности и факторы, повлиявшие в отчетном году на финансовые результаты деятельности предприятия, а также решения по итогам рассмотрения годовой бухгалтерской отчетности и распределения прибыли, оставшейся в распоряжении организации. Таким образом, Пояснения к отчетности содержат дополнительную информацию, полезную для анализа в целях получения более полной и объективной картины финансового состояния организации, финансовых результатов ее деятельности за отчетный год и изменений ее финансового положения.

При изложении основных показателей деятельности может быть приведена характеристика основных средств (доля активной части основных средств, коэффициенты износа, обновления, выбытия и пр.), нематериальных активов, финансовых вложений, научно-технического уровня продукции и пр. При этом информация может быть дополнена необходимыми аналитическими таблицами, расшифровками. Рекомендуется определять тенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении, их причины.

При отражении в пояснениях к отчетности аналитических расчетов дополнительно должен быть разъяснен принятый порядок расчета анализируемых показателей (рентабельность, наличие собственных оборотных средств, производительность труда и пр.).

Для оценки финансового состояния на краткосрочную перспективу могут приводиться показатели оценки удовлетворительности структуры баланса (текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами и способности восстановления (утраты) платежеспособности). При характеристике платежеспособности следует обратить внимание на такие показатели, как наличие денежных средств на счетах в банках, в кассе организации, убытки, просроченные дебиторскую и кредиторскую задолженность, непогашенные в срок кредиты и займы, полноту

перечисления соответствующих налогов в бюджет, уплаченные (подлежащие уплате) штрафные санкции за неисполнение обязательств перед бюджетом. Также следует обратить внимание на оценку положения организации на рынке ценных бумаг и причины имевших место негативных явлений.

Для анализа финансового положения предприятия в долгосрочной перспективе по данным пояснительной записки необходимо изучить структуру источников средств, степень зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов, дать характеристику динамики инвестиций за предыдущие годы и на будущий период с определением эффективности этих инвестиций.

Кроме того, может быть проведена оценка деловой активности организации, критериями которой являются:

- широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт;
- репутация организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами организации, и др.;
- степень выполнения плановых показателей, обеспечения заданных темпов их роста (снижения);
- уровень и динамика показателей эффективности использования ресурсов организации.

Целесообразно изучение по данным Пояснений динамики важнейших экономических и финансовых показателей работы организации за ряд лет, характера будущих капиталовложений, осуществляемых экономических, технических, социальных и природоохранных мероприятий, другой информации, интересующей возможных пользователей бухгалтерской отчетности.

Акционерные общества в Пояснениях к отчетности приводят фамилии и должности членов совета директоров (наблюдательного совета), членов исполнительного органа, общую сумму выплаченного им вознаграждения. При этом описываются все виды выплаченного вознаграждения (оплата труда, премии, комиссионные и иные имущественные предоставления в виде льгот и привилегий). Такая информация необходима для углубленного анализа соблюдения Устава предприятия и прав его акционеров.

Акционерные общества, ценные бумаги которых обращаются на фондовом рынке, наряду с годовой бухгалтерской отчетностью, сформированной с учетом изложенных выше требований, составляют годовую бухгалтерскую отчетность, соответствующую требованиям МСФО, и представляют ее организатору торговли на рынке ценных бумаг, инвестору и другим заинтересованным лицам по их требованию.

Если в соответствии с законодательством Российской Федерации бухгалтерская отчетность организации подлежит обязательному аудиту, то в Пояснениях должны быть указаны аудиторская фирма, проводящая такой аудит, и лицензия на осуществление этой фирмой аудиторской деятельности. Это также должно быть учтено в качестве подтверждения достоверности отчетных данных, служащих информационной базой анализа.

3.4. Аналитическое значение отчета о целевом использовании полученных средств

Важным направлением анализа финансовой отчетности некоммерческих организаций является контроль за целевым использованием выделяемых им бюджетных средств и определение необходимых объемов финансирования для осуществления их деятельности. В этих целях целесообразно использовать данные, содержащиеся в отчете о целевом использовании полученных средств.

В соответствии с приказом Минфина России № 66н некоммерческие организации в отчете о целевом использовании полученных средств отражают данные по основной (уставной) деятельности об остатках средств, ранее поступивших в качестве вступительных, членских, добровольных взносов, данные о поступлении (подлежащем поступлению) указанных средств в течение отчетного периода, их расходовании в течение отчетного периода и остатках на конец отчетного периода. Указанные данные заносятся в отчет на основании сведений системного бухгалтерского учета фактических расходов, связанных с деятельностью некоммерческой организации, и списанных на уменьшение целевых поступлений. По данным аналитического учета в ходе углубленного анализа должна быть дана объективная характеристика соблюдения устава организации и рационального целевого использования выделенных средств.

В ходе анализа должны быть выявлены факты превышения произведенных в отчетном периоде расходов над выделенными целевыми средствами или неполного использования бюджетного финансирования. По данным Пояснений к отчетности необходимо определить конкретные причины этого и дать оценку эффективности использования полученных средств.

Если для отдельных данных, являющихся существенными, в отчете о целевом использовании полученных средств не предусмотрены отдельные статьи, организации самостоятельно определяют необхо-

димые расшифровки и включают в форму отчета при его разработке и принятии дополнительные статьи.

В целях детализации анализа следует изучать расходование бюджетных средств на реализацию наиболее существенных целевых мероприятий и выявлять потребности в выделении дополнительных средств с оценкой целесообразности такого финансирования.

3.5. Анализ взаимосвязи бухгалтерской (финансовой), налоговой и статистической отчетности

В соответствии с действующим законодательством по окончании каждого отчетного периода предприятия любой формы собственности обязаны составлять и предоставлять в государственные органы (налоговые службы и территориальные подразделения Федеральной службы государственной статистики (Росстат)) бухгалтерскую, статистическую и налоговую отчетность.

Анализируя взаимосвязь бухгалтерской, статистической и налоговой отчетности, прежде всего необходимо несколько слов сказать о том, что же представляют собой бухгалтерский, статистический и налоговый учет.

Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» определяет, что «*бухгалтерский учет* — это формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными этим законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности». Бухгалтерский учет позволяет осуществлять непрерывное и сплошное наблюдение за хозяйственной деятельностью отдельных предприятий и организаций в целях получения о ней текущей и итоговой информации. В бухгалтерском учете применяются все виды учетных измерителей, но самую важную роль здесь играет денежный измеритель как обобщающий. Особенностью бухгалтерского учета является то, что с помощью документов осуществляется сплошная непрерывная регистрация всех хозяйственных операций. В силу этого данные бухгалтерского учета должны быть точны и обоснованны, и потому этот вид учета имеет большое значение в обеспечении анализа достоверной информационной базой, контроля за сохранностью собственности, целесообразностью и законностью использования средств.

Статистический учет изучает массовые явления и процессы общественной жизни, он направлен на выявление закономерностей, присущих этим массовым явлениям в определенных условиях. Стати-

стический учет позволяет исчислять как количественные, так и качественные показатели (объем производства, его динамику, фонд заработной платы, производительность труда и др.). При их установлении статистический учет применяет все виды учетных измерителей, а при обобщении отдельных данных используются показатели оперативного и бухгалтерского учета.

Под *налоговым учетом* понимается система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на прибыль на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ). Налоговый учет, в частности, предусматривает:

- ведение раздельного учета по отдельным видам деятельности, доходы по которым облагаются по иной ставке, чем основная;
- признание доходов и расходов организации не только методом начислений, но и кассовым методом;
- специальные правила определения даты признания доходов и расходов;
- включение в состав расходов отдельных затрат в пределах установленных норм.

Порядок ведения налогового учета, формы учетных регистров устанавливаются в учетной политике организации для целей налогообложения, утверждаемой соответствующим приказом ее руководителя. Если налогоплательщик начал осуществлять новые виды деятельности, он обязан определить и отразить в учетной политике принципы и порядок их отражения для целей налогообложения. Формирование данных налогового учета предполагает непрерывность отражения в хронологическом порядке объектов учета для целей налогообложения (в том числе операций, результаты которых учитываются в нескольких отчетных периодах либо переносятся на ряд лет). Данные налогового учета должны отражать:

- порядок формирования сумм доходов, расходов и создаваемых резервов;
- порядок определения доли расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем налоговом периоде;
- сумму остатка расходов (убытков), подлежащую отнесению на расходы в следующих налоговых периодах;
- сумму задолженности по расчетам с бюджетом по налогу на прибыль.

Содержание данных налогового учета (в том числе данных первичных документов) является налоговой тайной.

Состав, содержание, порядок заполнения и сроки представления трех видов отчетности регламентируются различными нормативными

документами и направлены на выполнение различных информационных функций по отношению к разным пользователям информации.

В частности, бухгалтерская (финансовая) отчетность по своему составу и содержанию регламентируется Законом о бухгалтерском учете, приказом Минфина России № 66н и положениями по бухгалтерскому учету. В соответствии с вышеназванными документами бухгалтерская (финансовая) отчетность наиболее полно и всесторонне отражает хозяйственную деятельность предприятия в интересах как внешних, так и внутренних пользователей учетной информации.

Как следует из содержания бухгалтерского учета, на основании его данных и бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия составляют статистическую отчетность. При этом все организации, расположенные на территории Российской Федерации, независимо от их организационно-правовых форм обязаны представлять территориальным органам Росстата по месту регистрации помимо статистической также годовую бухгалтерскую отчетность. В основном это требование продиктовано требованием публичности бухгалтерской (финансовой) отчетности. Следует отметить, что состав и формы статистической отчетности весьма существенно варьируются в зависимости от сферы деятельности предприятия.

К числу наиболее информативных в качестве дополнительных источников информации при анализе финансовой отчетности предприятия можно отнести следующие:

- форма № 1-предприятие «Основные сведения о деятельности предприятия»;
- форма № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг»;
- форма № 11 «Сведения о наличии и движении основных фондов и других нефинансовых активов»;
- форма № 1-Т «Сведения о численности и заработной плате работников»;
- форма № 5-З «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)»;
- форма № 12-ф «Сведения об использовании денежных средств»;
- форма № П-2 (инвест.) «Сведения об инвестиционной деятельности»;
- форма № 1-ФПГ «Сведения о деятельности финансово-промышленной группы».

Следует отметить, что статистическая отчетность предприятия является важной информационной базой для налоговых органов. В рамках информационного взаимодействия органов государственной статистики

и налоговых органов разработана «Методика проведения сверки данных юридических лиц, их филиалов и приравненных к ним подразделений, представительств юридических лиц, состоящих на учете в Едином государственном регистре предприятий и организаций Госкомстата России и Государственном реестре налогоплательщиков Госналогслужбы России» (Письмо Госналогслужбы России (ныне Федеральная налоговая служба – ФНС России) от 17.11.1995 № ВП-6-12/601). Информационное взаимодействие органов государственной статистики и налоговых органов призвано обеспечивать полноту и объективность информации, необходимой для характеристики налогооблагаемой базы, построения системы национальных счетов и экономических балансов.

В соответствии с требованиями главы 25 НК РФ ведение налогового учета должно осуществляться предприятиями параллельно с ведением бухгалтерского учета. Однако в информационном плане между данными бухгалтерской и налоговой отчетности также существует тесная взаимосвязь. Прежде всего это проявляется в методике подтверждения данных налогового учета. В частности, подтверждением данных налогового учета служат: первичные учетные документы, регистры налогового учета, расчет налоговой базы. В свою очередь аналитические регистры налогового учета представляют собой сводные формы систематизации данных налогового учета за отчетный (налоговый) период без распределения (отражения) по счетам бухгалтерского учета.

Расчет налоговой базы основан на следующих данных:

- сумма доходов от реализации, полученных в отчетном (налоговом) периоде;
- сумма расходов, произведенных в этом периоде, уменьшающих сумму доходов от реализации;
- прибыль (убыток) от продаж, доходов, расходов;
- прибыль (убыток) от внереализационных операций.

Однако вследствие того что бухгалтерский и налоговый учет разделены, большинство показателей бухгалтерской отчетности для составления отчетов по налогам специальным образом корректируется. Кроме того, для целей налогообложения момент реализации может определяться как «по отгрузке», так и «по оплате» в зависимости от принятой в организации учетной политики, а в бухгалтерском учете все обороты по реализации отражаются по моменту перехода права собственности. Все это приводит к тому, что взаимная увязка может быть применена далеко не ко всем показателям бухгалтерской и налоговой отчетности, особенно в том случае, когда учет выручки для целей налогообложения ведется «по оплате». Тем не менее многое поддается проверке как налогового инспектора, так и самого налогоплательщика, а именно:

- правильность определения валюты баланса (пересчитываются все итоги по разделам актива и пассива, а также сверяются данные на начало отчетного периода с аналогичными данными на конец предыдущего периода);

- правильность определения налогооблагаемой базы (рассчитывается облагаемая база по каждому налогу);

- взаимосвязка показателей форм бухгалтерской отчетности (отдельные показатели проверяются на стыковку);

- правильность составления налоговой и бухгалтерской отчетности на основании данных бухгалтерских регистров (алгоритм расчета того или иного налога проецируется на формы бухгалтерских регистров и путем сложения соответствующих оборотов или сальдо по счетам пересчитываются налоги в целом за отчетный период).

Учитывая, что налоговый учет в настоящее время затрагивает только налоговую базу по налогу на прибыль, лучше всего взаимосвязь показателей бухгалтерской и налоговой отчетности может быть проиллюстрирована на примере отчета о финансовых результатах, представленного в табл. 3.6.

Таблица 3.6

**Взаимосвязь показателей отчета о финансовых результатах
и налоговой отчетности**

Показатель	Бухгалтерская отчетность	Налоговая отчетность	Отражение на счетах бухгалтерского учета
Прибыль (убыток) отчетного периода	Прибыль до налогообложения	Строка 1 справки о порядке определения данных, отражаемых по строке 1 «Расчета налога от фактической прибыли	Сальдо по кредиту счета 99 «прибыли и убытки» (отражается в справке со знаком «+») или сальдо по дебету счета 99 (отражается в справке со знаком «-»)
Налог на прибыль	Текущий налог на прибыль	Строка 8 расчета налога от фактической прибыли	Сумма оборотов по дебету счета 99 и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» (субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»)

Таким образом, существующие формы бухгалтерской, статистической и налоговой отчетности могут быть взаимно увязаны и содержащиеся в них показатели очень часто дополняют друг друга. Следова-

вательно, указанные виды отчетности являются достаточно надежной информационной базой, дающей разностороннюю характеристику хозяйственной деятельности предприятия. Это обстоятельство следует учитывать при проведении как анализа финансовой отчетности предприятия, так и комплексного экономического анализа его деятельности. Кроме того, налоговая отчетность может служить достаточно хорошей информационной основой для проведения налогового анализа с определением степени влияния изменений налоговой нагрузки на результаты деятельности предприятия.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные задачи анализа отчета об изменениях капитала?
2. В чем заключаются источники формирования собственного капитала?
3. Какие факторы увеличения и уменьшения собственного капитала вы знаете?
4. Что представляют собой чистые активы акционерного общества и как они рассчитываются?
5. Каковы задачи анализа отчета о движении денежных средств?
6. По каким видам операций проводится анализ движения денежных средств?
7. Какие методы применяются для анализа движения денежных средств?
8. В чем заключается сущность прямого метода анализа движения денежных средств?
9. В чем заключается необходимость анализ движения денежных средств косвенным методом?
10. Для чего необходимо прогнозирование денежных потоков?
11. Как определяется оптимальный размер запаса денежных средств?
12. Что характеризуют чистая кредитная позиция и ликвидный денежный поток?
13. Как можно определить платежеспособность предприятия по данным отчета о движении денежных средств?
14. Какая экономическая информация содержится в Пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах?
15. В каких разделах баланса отражаются дебиторская и кредиторская задолженности?
16. Из чего состоит дебиторская задолженность?
17. Из чего состоит кредиторская задолженность?
18. Как определяется оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей в днях?
19. Что показывает расчетный баланс состояния и динамики дебиторской и кредиторской задолженностей?

20. Для каких целей может быть использована информация о составе затрат организации?
21. Какую дополнительную информацию для анализа можно получить в текстовой части Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах?
22. Какой документ регламентирует порядок формирования показателей о целевом использовании полученных средств?
23. В какой форме финансовой отчетности раскрывается содержание целевого использования полученных средств?
24. Какие задачи решаются в ходе анализа целевого использования полученных средств?
25. Как вы можете охарактеризовать задачи и основные формы бухгалтерской (финансовой) отчетности?
26. Как вы можете охарактеризовать задачи и основные формы статистической отчетности?
27. Какие специальные формы налоговой отчетности вы знаете?
28. Какая имеется взаимосвязь между финансовой, статистической и налоговой отчетностью?
29. Как изучение показателей статистической и налоговой отчетности может дополнять анализ финансовой отчетности?

Глава 4

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ АНАЛИЗА

4.1. Принципы подготовки консолидированной отчетности

Анализ информации, представляемой финансовой отчетностью, во многом определяется особенностями ее формирования и итогового обобщения. В отечественной экономике значительную роль играют корпоративные структуры холдингового типа, состоящие из материнских компаний и их многочисленных дочерних предприятий. Такого рода хозяйственные образования помимо индивидуальной отчетности каждого из членов группы консолидированных предприятий обязаны представлять также консолидированную отчетность группы в целом.

Консолидированная отчетность ориентирована на отражение истинного положения дел в отношении прибыли, активов и обязательств, когда одна компания обладает контрольными пакетами акций в уставных капиталах других предприятий и контролирует их деятельность. Принципы формирования консолидированной отчетности радикально отличаются от способов составления обычной отчетности, и это обстоятельство необходимо учитывать в ходе анализа.

Цель консолидированной отчетности состоит в предоставлении акционерам, кредиторам, потенциальным инвесторам, деловым партнерам материнской фирмы результатов деятельности и финансового положения всей группы консолидированных предприятий, включая и дочерние общества, как если бы они составляли одно предприятие, осуществляющее один или несколько видов деятельности. Она составляется на основе данных отчетности членов группы при помощи специальных учетно-аналитических процедур. Поэтому формирование консолидированной отчетности требует не только механического свода отчетных показателей, но и применения специальных учетных и расчетных действий и приемов.

В соответствии с Федеральным законом от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (далее — Закон о кон-

солидированной финансовой отчетности) такая отчетность должна составляться по принципам, предусмотренным в Международных стандартах финансовой отчетности. Поэтому в ходе анализа консолидированной отчетности необходимо учитывать эти принципы. Вот некоторые из них [2]:

1) акции, купленные у дочернего предприятия, отражаются в балансе материнского общества по себестоимости приобретения, а доля участия в собственном капитале дочерней фирмы — по балансовой стоимости внесенных активов;

2) активы и обязательства дочернего предприятия необходимо переоценивать на момент консолидации по их текущей (рыночной) стоимости (для этой цели создается резерв переоценки);

3) положительная разница между предложением (стоимостью акций, предлагаемых в качестве платы, или стоимостью внесенного имущества) и суммой чистых активов дочернего общества при консолидации капитализируется, рассматриваясь как положительный гудвилл и учитываясь в составе нематериальных активов; отрицательная разница (отрицательный гудвилл) отражается в составе резервов на приобретение;

4) взаимная задолженность (как дебиторская, так и кредиторская) между предприятиями консолидированной группы из консолидированного баланса исключается.

Для того чтобы предотвратить двойное отражение по консолидированному балансу средств или кредиторской задолженности, остатки по счетам предприятий консолидированной группы, возникшие в результате взаимных расчетов, должны быть исключены. С этой целью до составления вступительного консолидированного баланса проводятся детальная взаимная выверка дебиторской и кредиторской задолженности между предприятиями группы и зачет взаимных требований.

Прежде всего необходимо дебиторскую и кредиторскую задолженность между вновь приобретенным предприятием и компаниями консолидированной группы, отраженную по счетам 60, 76, 64, 62 и т.д., перевести на счет 78 «Расчеты с дочерними (зависимыми) обществами» и составить трансформационную таблицу взаимной задолженности. При помощи этой таблицы проводится взаимозачет по одноименным операциям дебиторской и кредиторской задолженности, а в случае выявления расхождений делаются корректировочные бухгалтерские записи как для консолидированного баланса, так и по балансам отдельных предприятий группы.

При этом особое внимание следует обратить на балансовую оценку переданных и принятых предприятиями консолидированной группы

активов. До момента регистрации консолидированной группы предприятия осуществляли и оформляли свои взаимоотношения по передаче друг другу активов через процесс реализации и, соответственно, по рыночным ценам с учетом заложенных в них прибыли и налогов. А так как для целей бухгалтерского учета и налогообложения консолидированные предприятия группы должны представлять собой единое целое, то прибыль и налоги, включаемые в трансфертные цены, имеют значение только для внутригруппового учета и распределения платежей по ним и из консолидированной отчетности должны быть исключены. В соответствии с этим вступает в силу следующее *принципиальное положение консолидированной отчетности*.

Остатки по расчетам за проданные активы внутри группы и заложенная в них нереализованная прибыль от таких операций должны полностью исключаться. Нереализованные убытки от операций внутри группы также должны исключаться.

На момент включения в консолидированную группу дочернего предприятия необходимо привести в соответствие балансовую оценку долгосрочных финансовых вложений материнского общества по сумме, соответствующей доле капитала и резервов дочернего предприятия. Для этого необходимо: по счету 84 «Нераспределенная прибыль» и в отчете о финансовых результатах консолидированной группы показать вместо полученных материнским обществом дивидендов соответствующую долю прибыли консолидированных предприятий, что позволит исключить из консолидированной отчетности двойное отражение прибыли при линейной консолидации счетов.

Таким образом, при линейном сложении остатков по счетам бухгалтерского учета материнского и дочерних обществ будет исключен двойной счет по счету 84 «Нераспределенная прибыль», так как кредитовый остаток по нему будет уменьшен в учете дочерней фирмы и одновременно на ту же сумму увеличится кредитовый остаток по счету 84 у материнской компании. Одновременно происходит увеличение активов у материнского общества и уменьшение активов у дочернего общества, хотя на консолидированном балансе это не отразится, так как получение средств по дебету счета 51 «Расчетный счет» у материнского предприятия перекрывается уменьшением средств по кредиту счета 51 у дочерней фирмы.

Из этого вытекает следующее положение консолидированного учета и отчетности.

Сумма полученных материнской компанией дивидендов в текущем финансовом году должна быть показана в консолидированной финансовой отчетности в составе прибыли консолидированной груп-

пы. В консолидированном балансе и отчете о финансовых результатах должны найти отдельное отражение лишь дивиденды, выплаченные сторонним (по отношению к консолидированной группе) участникам (дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль» и кредит счета 75 «Расчеты с учредителями»).

В балансе материнского общества следует оценивать долгосрочные финансовые вложения в дочернее предприятие по себестоимости плюс соответствующая доля нераспределенной прибыли прошлых лет этого предприятия до момента его приобретения. В результате получается, что стоимость долгосрочных финансовых вложений увеличивается на сумму нераспределенной прибыли прошлых лет, поскольку увеличение нераспределенной прибыли является показателем повышения стоимости активов. И наоборот, убытки ассоциированного предприятия уменьшают стоимость инвестиций.

В консолидированной финансовой отчетности найдет отражение лишь «доля меньшинства» в консолидированных резервах, т.е. дивиденды, принадлежащие сторонним по отношению к консолидированной группе учредителям. Другими словами, вся прибыль прошлых периодов дочернего предприятия на момент консолидации должна быть распределена. Прибыль текущего года дочернего общества, принадлежащая материнскому обществу, отразится в балансе материнского общества как дивиденды полученные.

Нераспределенная прибыль отчетного года, отраженная по балансу дочернего общества на момент консолидации, принадлежащая в виде дивидендов материнскому обществу, показывается в консолидированном балансе и отчете о финансовых результатах в составе нераспределенной прибыли консолидированной группы. В консолидированной отчетности находит отражение только нераспределенная прибыль дочернего общества в виде дивидендов, принадлежащих сторонним учредителям как «доля меньшинства» в резервах.

При консолидации предприятий может одновременно возникнуть дебиторская задолженность одних предприятий группы и кредиторская задолженность других членов группы к одному и тому же стороннему юридическому лицу. Это может привести к увеличению валюты консолидированного баланса, т.е. искажению его реальности. Поэтому до составления консолидированного баланса необходимо произвести выверку дебиторской и кредиторской задолженности и после соответствующего оформления взаимозачетов исключить такую задолженность из консолидированного баланса.

При консолидации предприятий дебиторская и кредиторская задолженность одному и тому же стороннему (по отношению к консо-

лидированной группе) юридическому лицу исключается из консолидированного баланса на одинаковую сумму.

4.2. Приемы консолидации отчетности

Принципы консолидации определяют систему приемов, используемых только в консолидированной отчетности. Приведем основные из них [2].

Денежные потоки. Большинство принципов учета и анализа движения денежных средств и их эквивалентов для отдельных акционерных обществ приемлемо и для консолидированных групп. Однако на каждом этапе анализа требуются сводные показатели, характеризующие положение как в целом по группе, так и по отдельным ее субъектам. Основной момент, который следует учитывать, — насколько денежные потоки являются внешними по отношению к группе или внутригрупповыми (внутригрупповые денежные потоки из консолидированной отчетности исключаются). Информация о внутригрупповом движении денежных средств по операционным (текущим), инвестиционным и финансовым операциям, осуществляемым за отчетный период, представляет в основном интерес с точки зрения управления этими потоками и оценки их влияния на состояние консолидированного баланса и отчета о прибылях и убытках.

В отчетности о финансовых результатах собирается информация о прибылях или убытках от всех видов операций за период. При этом ключевыми понятиями, используемыми при определении прибыли за период, является *учет доходов и увязка их с расходами*. Здесь проявляется первая проблема анализа консолидированной отчетности, так как в индивидуальной отчетности предприятий доходы от их текущих операций определяются отдельно для каждой фирмы консолидированной группы — как юридически самостоятельной единицы. Однако для консолидированной группы в целом доход может быть признан лишь в том случае, если он формируется на основе расчетов только со сторонними по отношению к группе организациями. При внутригрупповых операциях перемещение денежных потоков между предприятиями группы не повлияет на общую массу денежных средств консолидированной группы предприятий в целом. Следовательно, внутригрупповые расчетные операции не влияют на состояние консолидированного баланса и отчета о финансовых результатах.

При анализе следует иметь в виду, что перевод денежных средств между предприятиями консолидированной группы не требует отраже-

ния внутригрупповых денежных потоков на консолидированном балансе, но ведет к изменению балансов отдельных предприятий группы. При этом такой учет обеспечивает контроль за внутригрупповыми расчетами. С целью повышения качества управления денежными потоками расчеты между всеми предприятиями группы целесообразно производить через материнское общество. Это не только обеспечит потребности анализа и повысит эффективность контроля, но и сократит излишний денежный поток в результате проведения взаимозачетов по предприятиям консолидированной группы и в конечном итоге обеспечит права материнского общества по управлению финансами дочерних обществ.

Вторым направлением движения денежных потоков являются *инвестиционные операции*. Инвестиционная деятельность включает приобретение долгосрочных активов, таких как здания и оборудование, вложения в долгосрочные ценные бумаги и связанное с этим кредитование. Сюда же входят и «обратные» операции: например, реализация объектов основных средств и других долгосрочных активов или возврат выданных ссуд.

Отражение в бухгалтерском учете инвестиционных операций консолидированной группы в целом не вызывает больших проблем. Например, анализируя денежные потоки по инвестиционным операциям, целесообразно отражать приобретение основных средств всей группой, а не каждым отдельным обществом группы. При долгосрочных финансовых вложениях в собственные средства денежные потоки в консолидированной отчетности отдельно не отражаются. Исключением из этого правила является ситуация, когда дочернее предприятие платит дополнительно дивиденды за полученные инвестиции.

Дело в том, что распределение прибыли дочернего общества с момента включения его в консолидированную группу предопределено процентом участия в его уставном капитале. И если материнское общество осуществляет дополнительные капитальные вложения в дочернее общество без изменения его уставного капитала, то дополнительная прибыль, полученная от таких вложений, будет распределена по тому же проценту между материнским обществом и сторонними учредителями. Но это едва ли можно считать справедливым распределением.

Во избежание этого необходимо организовать отдельный учет доходов на дополнительно вложенный капитал. А дивиденды, полученные (причитающиеся) от таких инвестиций, должны быть отражены отдельно в составе нераспределенной прибыли консолидированной группы по дополнительно введенной строке «Нераспределенная прибыль отчетного года на дополнительно вложенный капитал» в III разделе пассива консолидированного баланса. Такое регулирование объема

инвестиций необходимо для изменения доли инвестора (материнского общества) в имуществе контрагентов (дочернего общества). Результат консолидации в данном случае реально выражается в расширении баланса материнского общества.

Таким образом, инвестиции, сделанные в дочернее общество, из консолидированного баланса исключены, но увеличилась «доля большинства» в собственном капитале дочернего общества, соответственно должна быть увеличена и доля прибыли группы в чистой прибыли дочернего общества. Такое увеличение доли нераспределенной прибыли и должно найти отражение в консолидированном балансе.

Кроме того, инвестиции, сделанные в дочернее общество, в последующем должны в конечном итоге привести к изменению уставного капитала дочернего общества, т.е. его увеличению.

И третье направление — *денежные потоки от финансовых операций*. К таким операциям, приводящим к изменению капитала, относятся, например, займы — выпуск облигаций, эмиссия обыкновенных или привилегированных акций. Выплаты по займам, как и начисления дивидендов акционерам или использование денежных средств для выкупа собственных акций у акционеров, также относятся к финансовой деятельности. Однако и в этом случае все внутригрупповые денежные потоки должны быть исключены из консолидированной финансовой отчетности (оставаясь при этом объектом внутрихолдингового контроля). Это возможно достичь как специальными расчетами по данным индивидуальных отчетов членов группы, так и организацией текущего внутригруппового консолидированного учета.

2. *Безвозмездная передача активов между предприятиями группы*. Эта операция должна оформляться только через материнское общество и из консолидированной отчетности исключается. Безвозмездная передача активов между предприятиями группы — понятие довольно условное. Если преимущественное право собственности на активы дочернего предприятия имеет материнское общество, то получается, что оно само себе (в рамках консолидированной группы) «безвозмездно» передает активы. Однако нельзя забывать, что консолидированная группа существует как единое целое экономическое образование только для целей бухгалтерского учета и отчетности, юридическая самостоятельность каждого предприятия — члена этой группы сохраняется. Возникает парадокс: с одной стороны, одно юридическое лицо передает безвозмездно активы другому юридическому лицу, и таким образом, у первого предприятия должны по балансу уменьшиться активы и собственный капитал, у второго — увеличиться активы и прибыль. С другой стороны, право собственности не изменилось — оно остается за материнским обществом,

откуда тогда возникла прибыль в рамках консолидированной группы? Именно поэтому, когда идет речь о безвозмездной передаче основных средств внутри консолидированной группы, это следует понимать как *передачу средств в долговое пользование*.

Безвозмездная передача активов внутри консолидированной группы отличается от инвестиций тем, что она не предусматривает увеличения доли группы в чистой прибыли дочерних обществ, а также увеличения доли материнского общества в собственном капитале дочернего общества. В балансах предприятий группы это отразится как уменьшение или увеличение соответствующих активов с соответствующим изменением дебиторской и кредиторской задолженности.

3. *Движение товаров внутри консолидированной группы предприятий*. Результаты анализа консолидированной отчетности зависят во многом от выбора в учетной политике холдинга способов оценки активов при их перемещении между предприятиями группы, а именно:

- по балансовой стоимости, когда стоимость активов остается неизменной при их передаче между предприятиями группы;
- с использованием трансфертных цен, когда передача активов между предприятиями группы происходит по ценам, включающим предполагаемую прибыль, платежи и налоги.

Использование неизменной балансовой оценки передаваемых запасов во многом облегчает учетные процедуры, но ее использование возможно только в том случае, если материнское общество владеет 100% долей в уставных капиталах дочерних предприятий группы. Тогда не играет никакой роли, на каком из дочерних предприятий происходит процесс реализации на сторону и получения реальной прибыли, так как в любом случае вся прибыль принадлежит материнскому обществу. Правда, в этой ситуации юридическая самостоятельность дочерних обществ становится формальной и теряется их заинтересованность в результатах своей деятельности. Поэтому наиболее целесообразным является использование трансфертных цен в учете передачи активов между предприятиями консолидированной группы.

Трансфертная цена — это условная, расчетная цена на продукцию и услуги одного предприятия группы, передаваемые (продаваемые) другому юридически самостоятельному подразделению той же группы.

Если продукция или услуги предприятия полностью потребляются внутри группы, величина трансфертной цены является чисто учетным параметром, не влияющим на консолидированную отчетность и финансовое положение группы в целом. Проблема заключается в установлении справедливой цены, по которой будет составляться отчетность таким образом, чтобы результаты деятельности каждого предприятия

группы были правильно измерены и оценены. Потребность в таких трансфертных ценах возникает во всех консолидированных группах, где ведется обособленный учет деятельности предприятий.

Использование трансфертных цен сложнее в тех случаях, когда предприятия группы имеют право самостоятельно выходить со своей продукцией на внешних покупателей, самостоятельно определять объемы и цены реализации, имеют свободу покупать и продавать на внешнем рынке. В такой ситуации трансфертная цена перестает быть чисто учетным, условным показателем и обретает реальный экономический смысл, выражающий отношения членов группы не только между собой, но и с консолидированной группой в целом.

Существуют три основных метода определения конкретной величины трансфертной цены (ТЦ):

- 1) ТЦ, основанные на рыночных ценах, т.е. прейскуртантных, публикуемых ценах на аналогичные продукты и услуги в тех случаях, когда каждое предприятие имеет и внутренних и внешних заказчиков;
- 2) ТЦ, в основе которых лежат затраты (себестоимость) плюс установленный процент рентабельности;
- 3) договорные ТЦ, устанавливаемые соглашениями сторон торговых сделок.

Рыночный подход наиболее приемлем при определении ТЦ. Считается, что такой трансферт продуктов и услуг обычно ведет к оптимальным решениям, способствует достижению целей объединения в целом. Использование рыночных цен в качестве трансфертных хорошо подходит к концепции центров прибыли и делает возможной оценку деятельности подразделений, основанную на финансовых результатах. Однако применение рыночных ТЦ ограничено рядом условий, предполагающих:

- наличие хорошо разработанного рынка промежуточных продуктов и услуг, аналогичных продукции подразделений;
- существование устойчивых равновесных цен;
- достаточно высокую степень децентрализации, когда предприятия могут свободно покупать и продавать товары как по договорам с членами своей группы, так и за пределами этой группы.

Существует общая формула, которая может быть использована как отправная точка в расчете ТЦ между подразделениями корпорации со сложной организационной структурой: ТЦ должна быть равна сумме удельных переменных затрат трансфертных продуктов и удельного маржинального дохода, который теряется продающим подразделением в результате отказа от внешних продаж:

$$\text{ТЦ} = \text{Переменные расходы на единицу продукции} + \\ + \text{Маржинальный доход на единицу продукции.}$$

Эта формула универсальна и приемлема как в случае отсутствия, так и в случае наличия недогруженных мощностей. Однако трудность ее применения связана с необходимостью обоснования адекватного уровня устойчивых цен, используемых в качестве базы для расчета маржинального дохода.

4.3. Информационное обеспечение анализа деятельности консолидированной группы предприятий

Важнейшей функцией консолидированной отчетности является информационное обеспечение анализа деятельности группы консолидированных предприятий. Однако на практике реализация этой функции затрудняется рядом обстоятельств. Поясним это на одном из типичных примеров [2].

ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ОАО «ММК») представляет собой одну из крупнейших холдинговых компаний в Российской Федерации с десятками дочерних и зависимых обществ. Составление консолидированной отчетности по российскому законодательству является обязательным для предприятий, образующих консолидированную группу. Однако почти полное отсутствие методических разработок по этому вопросу до принятия Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» часто приводило к подмене консолидированного баланса сводным бухгалтерским балансом.

Методику составления вступительного консолидированного баланса в соответствии с требованиями МСФО проиллюстрируем на примере образования консолидированной группы по способу приобретения исключительного контроля ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» над ЗАО «Русская металлургическая компания» (ЗАО «РМК»).

Пример. Процесс консолидации предприятий начинается с инвестирования средств с целью приобретения контроля над дочерним предприятием. ОАО «ММК» осуществило долгосрочные финансовые вложения в ЗАО «РМК» в сумме 735 тыс. руб., из них: основных средств — 135 тыс. руб., материалов — 30 тыс. руб., готовой продукции — 45 тыс. руб., дебиторская задолженность (счет 62) — 25 тыс. руб. и 500 тыс. руб. — денежные средства. Таким образом ОАО «ММК» приобрело 100% долю участия в уставном капитале ЗАО «РМК».

Второй этап консолидации — это приведение в соответствие инвестиций, сделанных ОАО «ММК», с чистыми активами ЗАО «РМК» на начало года:

- 1) чистые активы ЗАО «РМК» — 1498 тыс. руб.;
- 2) инвестиции ОАО «ММК» — 735 тыс. руб.;
- 3) результат инвестирования: отрицательный гудвилл — 763 тыс. руб.

При этом необходимо элиминирование из предварительного баланса (сводного баланса) долгосрочных финансовых вложений ОАО «ММК» — 1498 тыс. руб. и на ту же сумму доли участия в собственном капитале ЗАО «РМК».

Третий этап составления вступительного консолидированного баланса при приобретении исключительного контроля над дочерним предприятием (ЗАО «РМК») заключается в постатейном сложении сумм статей балансов материнского и дочернего обществ, т.е., по сути дела, в составлении сводного баланса.

Четвертый этап — основной. Это расчет и отражение в учете поправок к сводному балансу исходя из требований МСФО.

Поправка 1. Чистые активы на момент включения ЗАО «РМК» в консолидированную группу ОАО «ММК» составили 18 223 тыс. руб. Однако, учитывая то, что инвестиции консолидированной группы с целью приобретения исключительного контроля были сделаны в ЗАО «РМК» в конце 1999 г., нераспределенная прибыль дочернего предприятия (16 725 тыс. руб.) осталась в собственности ее прежних акционеров. Следовательно, для консолидированного баланса необходимо сделать поправку на сумму 16 725 тыс. руб.:

- Д 84 «Нераспределенная прибыль»;
- К 75 «Расчеты с учредителями».

Поправка 2. С целью избежания двойного счета из баланса ОАО «ММК» элиминируются суммы долгосрочных финансовых вложений, сделанных в ЗАО «РМК» с соответствующей долей собственного капитала последней:

- Д 80 «Уставный капитал» — 480 тыс. руб.;
- Д 83 «Добавочный капитал» — 948 тыс. руб.;
- Д 82 «Резервный капитал» — 77 тыс. руб.;
- К 58 «Финансовые вложения» — 1498 тыс. руб.

Поправка 3. Третья поправка касается элиминирования из консолидированного баланса взаимной задолженности между ОАО «ММК» и ЗАО «РМК».

По бухгалтерскому балансу ЗАО «РМК» на начало года отражены задолженности перед ОАО «ММК» в сумме 23 638 тыс. руб. Та же задолженность, но уже в составе дебиторской задолженности, имеет место и по балансу ОАО «ММК». Внутригрупповая задолженность должна быть исключена из консолидированного баланса.

Используя вышеприведенные поправки, с некоторой долей условности можно составить вступительный консолидированный баланс ОАО «ММК» (см. Приложение 6).

Как видно из Приложения, имеются, хотя и незначительные, но расхождения в данных сводного баланса ОАО «ММК» и консолидированного, рассчитанного в соответствии с требованиями МСФО:

Баланс, по данным руководства ОАО «ММК»	20 863 212 тыс. руб.
Баланс, уточненный, в соответствии с требованиями МСФО	20 838 841 тыс. руб.
Разница	24 371 тыс. руб.

Выявленные таким образом различия следует иметь в виду, реализуя требования Закона о консолидированной финансовой отчетности, предусматривающие составление такой отчетности в соответствии с МСФО.

Прежде чем перейти к составлению консолидированного баланса на конец финансового года, необходимо составить *консолидированный отчет о финансовых результатах*. Назначение такого отчета состоит в показе суммы прибыли консолидированной группы предприятий как единого экономического образования. Он составляется путем расчета количественных данных по каждой отдельной компании, вычитания результатов операций между компаниями группы, аннулирования не-реализованной прибыли в запасах и т.д.

При этом необходимо выделение из прибыли группы «доли большинства», принадлежащей материнской компании, и «доли меньшинства», соответствующей долям в собственных капиталах членов группы акционеров — миноритариев. При наличии доли меньшинства в консолидированной прибыли эта доля рассчитывается и вычитается из чистой прибыли группы.

Если в капитале дочернего предприятия имеется доля меньшинства только в форме обычных акций, то вопрос состоит в том, чтобы вычислить соответствующую часть их прибыли после налогообложения, принадлежащую этому меньшинству. Когда же «меньшинству» принадлежит часть капитала в форме привилегированных акций, то расчет необходимо проводить в два этапа. Доля меньшинства (M) в этом предприятии состоит из двух частей:

1) процент M_1 в капитале в форме привилегированных акций умножается на дивиденд по привилегированным акциям за год;

2) процент M_2 в капитале в форме обычных акций умножается на сальдо чистой прибыли за год после вычета дивидендов по привилегированным акциям.

Дивиденды и нераспределенная прибыль. Удержанный дивиденд является дивидендом только материнской компании. Нераспределенная прибыль прошлых лет и отчетного года отражает долю группы, включая прибыль дочерних компаний только после приобретения. Таким образом, запись по этой статье показывает, какая часть от объема прибыли за год учтена по счету 99 «Прибыли и убытки» материнской компанией.

Как образец, показывающий структуру построения консолидированного отчета о финансовых результатах и последовательность расчетов на основании данных Приложения 3, можно представить табл. 4.1.

Таблица 4.1

Отчет о финансовых результатах на 01.01.20XX, тыс. руб.

Показатель	ОАО «ММК» материнское общество	ЗАО «РМК» дочернее общество	По- правки	Консоли- дированный отчет
1	2	3	4	5
Доходы и расходы по обычным видам деятельности	31 891 640	1 088 286	(511 494)	32 468 432
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)				
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, в том числе:	(22 195 349)	(950 610)	427 775	(22 718 184)
Валовая прибыль	96 966 291	137 676	(83 719)	9 750 248
Коммерческие расходы	(759 077)	(2 441)		(7 615 181)
Прибыль (убыток) от продаж	8 937 214	135 235	(83 719)	8 988 730
Прочие доходы и расходы	51 602	—	—	51 602
Проценты к получению				
Проценты к уплате	(19 725)	—	—	(19 725)
Доходы от участия в других организациях	197 928	9 000	—	206 928
Прочие доходы	20 158 927	236 124	(512 000)	19 883 051
Прочие расходы	(22 558 480)	(243 152)	640 014	(22 161 618)
Капитализированный доход (отрицательный гудвилл)	153	—	—	153
Прибыль (убыток) до налогообложения	6 767 619	137 187	(44 295)	6 949 101
Отложенные налоговые активы	—	—	—	—

Показатель	ОАО «ММК» материнское общество	ЗАО «РМК» дочернее общество	По- правки	Консоли- дированный отчет
1	2	3	4	5
Отложенные налоговые обязательства	—	—	—	—
Текущий налог на прибыль	1 748 152	36 523	(5 705)	1 778 970
Чистая прибыль	5 019 467	93 441	500 000	5 162 908

Процедура подготовки консолидированного отчета о прибылях и убытках достаточно сложна и требует пояснений:

1) выручка от продажи товаров и услуг (за минусом НДС) ОАО «ММК» и ЗАО «РМК»: 32 979 926 тыс. руб. (31 891 640 + 1 088 286), при этом внутригрупповая реализация — 511 494 тыс. руб. и именно она должна быть элиминирована из отчетности. Таким образом, объем реализации холдинга составит 32 468 432 тыс. руб.;

2) себестоимость реализованной продукции этими предприятиями: 23 145 595 тыс. руб. (22 195 349 + 950 610), себестоимость продукции, используемой внутри группы, исключается — 427 775 тыс. руб. Таким образом, себестоимость реализованной продукции холдинга составит 22 718 184 тыс. руб. (32 145 959 – 427 776);

3) валовая прибыль: 9 750 248 тыс. руб. (32 468 432 – 22 718 184);

4) были аннулированы доходы — 512 000 тыс. руб. и расходы — 640 014 тыс. руб., вызванные внутригрупповой реализацией основных средств и прочих материальных активов;

5) в целом по консолидированной группе был уменьшен совокупный объем продаж, поэтому уменьшены и прочие расходы на 5160 тыс. руб., связанные с налогами и сборами, относящимися на финансовый результат;

6) был уменьшен и налог на прибыль на 44 259 тыс. руб.;

7) сумма нераспределенной прибыли к переносу в консолидированный баланс составила 5 162 908 тыс. руб.

Уменьшение объема продаж и затрат, связанных с внутригрупповой реализацией, имеет как общеэкономическое значение (исключение двойного счета), так и конкретную выгоду для холдинга (снижение налоговых платежей). Произведенные расчеты и уточненная сумма нераспределенной прибыли позволяют сформировать консолидированный баланс на конец финансового года (Приложение 7).

Первый и второй этапы консолидации балансов приводят также к исключению суммы амортизации отрицательного гудвилла (капита-

лизированного дохода) – 153 тыс. руб.: Д счета «Резервный капитал» и К счета «Прибыли и убытки» и переносу остатка суммы по невыплаченным дивидендам из III раздела пассива баланса «Нераспределенная прибыль» – (6347) тыс. руб. в V раздел «Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов» – 6347 тыс. руб. (Д счета 88 «Нераспределенная прибыль», К счета 75 «Расчеты с учредителями» 6347 тыс. руб.).

Привлекает внимание эффект, возникающий на последующих этапах консолидированного учета.

Третий этап – увеличение консолидированной нераспределенной прибыли. Нераспределенная прибыль в результате консолидации отчетов о прибылях и убытках двух предприятий увеличилась на 50 000 тыс. руб. Такое увеличение является результатом следующих поправок к консолидированному балансу:

а) уменьшение задолженности по налогам в бюджет всех уровней:

Д 68 «Расчеты с бюджетом»

К 84 «Нераспределенная прибыль» – 10 865 тыс. руб.;

б) амортизация капитализированного дохода:

Д 82 «Резервный капитал»

К 84 «Нераспределенная прибыль» – 153 тыс. руб.;

в) учитывая, что материнское общество ОАО «ММК» владеет 100% акций дочернего предприятия, то остаток 38 982 тыс. руб. (50 000 – 10 865 – 153) является ни чем иным, как дебиторской задолженностью в балансе материнского общества:

Д 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»,
субсчет «Расчеты с дочерними (зависимыми) обществами» –
38 982 тыс. руб.

К 84 «Нераспределенная прибыль».

Четвертый этап – исключение из сводного баланса взаимной задолженности этих двух предприятий на 182 236 тыс. руб.

Используя вышеприведенные поправки, составим по ним баланс (табл. 4.2).

Данные табл. 4.2 являются основой для составления консолидированного баланса на конец финансового года.

В данном учебном пособии рассмотрены особенности лишь двух форм консолидированной финансовой отчетности (консолидированный баланс и консолидированный отчет о финансовых результатах), позволяющие раскрыть методику анализа финансового положения на примере группы из двух консолидированных предприятий (ОАО «ММК» и ЗАО «РМК»), отчетность которой построена на основе метода

полной интеграции счетов (метода приобретения), не затрагивая других методов консолидации (слияния, долевого участия и т.д.).

Таблица 4.2

Поправочный баланс, тыс. руб.

Статья	Поправка	
	Дебет	Кредит
1	2	3
Внеоборотные активы		
из них:		
Инвестиции в дочерние общества		1 498
Оборотные активы		
из них:		
Задолженность дочерних и зависимых обществ		143 254
Баланс поправок		144 752
Баланс	23 613 508	
Капитал и резервы, из них:		
Уставный капитал	480	
Добавочный капитал	943	
Резервы (капитализированный доход)	153	
Нераспределенная прибыль прошлых лет	6 347	
Нераспределенная прибыль отчетного года		50 000
Краткосрочные обязательства, из них:		
Задолженность перед дочерними обществами	182 236	
Задолженность перед бюджетом	10 865	
Задолженность учредителям		6 347
Баланс поправок	144 752	
Баланс		2 361 508

Анализ консолидированной отчетности призван решать целый ряд специфических задач. Среди них можно назвать:

- оценку финансового состояния и финансовых результатов деятельности группы консолидированных предприятий в целом и отдельных ее членов;
- анализ эффективности использования экономического потенциала холдинга, внутрихолдинговых хозяйственных операций и операций, связанных со взаимоотношениями группы с внешней средой;
- анализ влияния деятельности каждого из членов группы на финансовое состояние и финансовые результаты деятельности холдинга в целом;
- анализ внешних и внутренних финансовых потоков группы консолидированных предприятий;

■ анализ распределения налогового бремени, прибыли и инвестиций между материнской и дочерними компаниями.

На этом перечень задач анализа консолидированной отчетности далеко не исчерпан, однако на нынешнем этапе развития рыночных отношений указанные выше задачи представляются наиболее актуальными.

4.4. Анализ имущества и обязательств консолидированной группы предприятий

Под *финансовым состоянием* консолидированной группы можно понимать ее способность финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования группы, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями консолидированной группы с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние консолидированной группы может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. При этом очевидно, что оно зависит от результатов деятельности каждого предприятия группы. Кроме того, в силу особых отношений внутри консолидированной группы, предприятия – ее члены являются зависимыми друг от друга в своей хозяйственной деятельности. Это в свою очередь позволяет руководству консолидированной группы оперативно управлять имеющимися в группе ресурсами.

Для достижения наилучшего эффекта от использования ресурсов консолидированной группы необходимо аналитически обосновывать меры по управлению финансами, структурой капитала по составу и источникам образования, политикой инвестиций и заимствований.

Анализ финансового состояния консолидированной группы проводится не только ее руководством, но также учредителями и инвесторами – с целью изучения эффективности использования ресурсов; банками – для оценки условий кредитования и определения степени риска; поставщиками – для обеспечения своевременного получения платежей; налоговыми органами – для оценки выполнения плана поступления средств в бюджет и т.д.

Финансовое состояние консолидированной группы, как и отдельного предприятия, определяется соотношением ее производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно

влияет на финансовое положение консолидированной группы. И, наоборот, в результате снижения объемов производства и продаж продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли, и как следствие — ухудшение финансового состояния консолидированной группы и ее платежеспособности.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования. *Главная цель аналитического обеспечения финансовой деятельности* — решить, когда и как рационально распределить финансовые ресурсы по предприятиям группы для эффективного развития бизнеса и получения максимума прибыли.

Оценку финансового состояния консолидированной группы целесообразно начинать с общей характеристики совокупности средств предприятий консолидированной группы и источников их образования, отражаемых в консолидированном балансе. При этом важно оценить долю участия каждого предприятия консолидированной группы в ее имуществе и обязательствах.

В ходе такого анализа определяют целесообразность размещения средств по предприятиям консолидированной группы, что имеет важное значение в оценке финансовой деятельности в целом. От того, какие ассигнования вложены в основные и оборотные средства каждого предприятия группы, сколько их находится в сфере производства и сфере обращения в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, зависит и ее финансовое состояние. Если имеющиеся производственные мощности предприятий используются недостаточно полно из-за отсутствия сырья, материалов, то это отрицательно скажется на финансовых результатах консолидированной группы и ее финансовом положении. То же произойдет, если членами группы созданы излишние производственные запасы, которые не могут быть быстро переработаны на имеющихся производственных мощностях. В итоге замораживается капитал, замедляется его оборачиваемость и как следствие — ухудшается финансовое состояние группы.

В условиях нестабильной экономики промышленным предприятиям очень сложно поддерживать нормальную структуру оборотных средств из-за дефицита денежной составляющей в своих оборотных активах. Подобная ситуация сложилась и на анализируемом ОАО «ММК».

Для выхода из создавшегося положения им было приобретено дочернее общество, которое в результате своей деятельности должно исправить создавшееся затруднительное положение материнского общества. Каким образом слияние статей балансов, отражающих имущество двух предприятий, повлияло на показатели консолидированной группы, рассмотрим по данным табл. 4.3.

Таблица 4.3

**Структура имущества консолидированной группы предприятий
на 01.01.20XX**

Показатель	Материнское общество ОАО «ММК»	Дочернее общество ЗАО «РМК»	Консолидированная группа
Всего имущества, тыс. руб, в том числе	23 401 765	356 495	23 613 508
1. Внеоборотные активы,	13 736 566	21 763	13 756 831
в % к итогу:	58,7	6,1	58,3
1.1. Нематериальные активы	191 973	42	192 015
1.2. Основные средства	10 877 234	20 722	10 897 956
1.3. Незавершенное строительство	1 280 987	974	1 281 960
1.4. Долгосрочные финансовые вложения	1 386 372	25	1 386 397
2. Оборотные активы,	9 665 199	334 732	9 856 677
в % к итогу, из них:	41,3	93,9	41,7
2.1. Запасы,	3 952 305	104 228	4 056 533
в % к оборотным активам	40,9	31,1	41,2
2.2. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения,	1 579 856	18 174	1 598 030
в % к оборотным активам	16,3	5,4	16,2
2.3. Дебиторская задолженность краткосрочная,	3 903 618	196 760	4 100 378
в % к оборотным активам	40,4	58,8	41,6

Стоимость всего имущества консолидированной группы в предыдущем году составила 23 613 508 тыс. руб. При этом внеоборотные активы группы составляли 58,3% всего имущества, а оборотные – 41,7%. Внеоборотные активы консолидированной группы 13 756 831 тыс. руб. почти полностью состоят из внеоборотных активов материнского общества – 13 736 566 тыс. руб. Оборотные активы консолидированной группы составили 9 856 677 тыс. руб. При этом оборотные активы консолидированной группы состоят на 98% из оборотных активов материнского общества.

В структуре оборотных активов консолидированной группы материальные запасы занимают 41,2%. При этом материальные запасы группы на 97% состоят из материальных запасов материнского предприятия и лишь на 3% из запасов дочернего предприятия. Поэтому на начальном этапе консолидации предприятий состав оборотных активов дочернего общества не мог существенно повлиять на структуру баланса группы.

Доля собственно денежных средств в составе оборотных активов ничтожно мала – 1,96%. Несмотря на применение безденежных форм расчетов, почти полное отсутствие денежных средств на счетах материнского предприятия неизбежно должно было бы парализовать его деятельность. Тем не менее головное предприятие продолжает функционировать и развиваться, благодаря взаимоотношениям между предприятиями внутри консолидированной группы.

Наряду с анализом активов для оценки финансового состояния консолидированной группы необходим и анализ структуры пассивов, состоящих из источников собственных и заемных средств.

Необходимость в собственном капитале определена прежде всего уставом обществ и является основой их самостоятельности и независимости. Уменьшение доли собственного капитала в общей сумме источников средств расценивается внешними пользователями бухгалтерской информации как рост финансового риска при заключении сделок. При этом привлечение заемных средств может стать также выгодным для предприятия. Например, если при невысоких ценах на финансовые ресурсы предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, то, привлекая заемные средства, оно может повысить рентабельность собственного капитала. В то же время если средства предприятия созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым, так как эти обязательства необходимо своевременно погашать и у компании для этого может просто не хватить денежных средств.

Следовательно, от оптимальности соотношения собственного и заемного капитала и рациональности расходования этих ресурсов во многом зависит финансовое положение группы. Структура пассива баланса консолидированной группы и ее предприятий представлена в табл. 4.4.

Структуру пассивов группы можно охарактеризовать при помощи традиционных показателей: коэффициентов независимости, финансовой устойчивости, финансирования (табл. 4.5).

Таблица 4.4

**Структура пассива балансов консолидированной группы предприятий
на 01.01.20XX**

Показатель	Материнское общество ОАО «ММК»	Дочернее общество ЗАО «РМК»	Консолидированная группа
Всего пассивов, в том числе:	23 401 765	356 495	23 613 508
1. Собственный капитал,	15 892 572	101 288	16 020 942
в % к итогу	67,9	28,4	67,8
2. Заемные средства,	7 509 393	255 207	7 764 600
в % к итогу	32,1	71,6	32,2
2.1. Долгосрочные займы	887 553	—	887 553
2.2. Краткосрочные займы	1 709 570	—	1 709 570
2.3. Кредиторская задолженность	4 912 270	255 207	5 167 477

Таблица 4.5

**Показатели структуры пассива консолидированной группы
на 01.01.20XX г.**

Показатель	Материнское общество ОАО «ММК»	Дочернее общество ЗАО «РМК»	Консолидированная группа
1. Коэффициент независимости, %	67,9	28,4	67,8
2. Коэффициент финансовой устойчивости, %	71,7	28,4	71,6
3. Коэффициент финансирования, %	211,6	39,7	206,3
4. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,47	2,52	0,48

Начинают анализ с изучения индивидуальной отчетности членов группы. Так, коэффициент независимости по материнскому обществу равен 67,9% и вполне приемлем, говоря о том, что большая часть имущества головного предприятия сформирована за счет собственного капитала. Низкое значение коэффициента независимости по дочернему предприятию (28,4%) показывает высокую степень его зависимости от внешних источников финансирования.

Коэффициент финансовой устойчивости материнского общества составил 71,7%, а по дочернему — 28,4%. При этом у дочернего общества значения коэффициентов финансовой устойчивости и независимости совпадают, поскольку оно не использует в своей деятельности долгосрочных заемных средств. Коэффициент финансирования (соотношение собственных и заемных средств) для материнского общества составляет 211,6%, что выше 100%, а по дочернему обществу лишь 39,7%. У ма-

теринского общества соотношение заемных и собственных средств составляет 0,47, т.е. на 1 руб. собственных средств приходится 47 коп. заемных. А вот у дочернего общества на 1 руб. собственных средств — 2,52 руб. заемных.

Однако при анализе структуры пассива баланса в целом по консолидированной группе необходимо учитывать, что взаимная задолженность (кредиторская и дебиторская) предприятий исключается. При этом условия вышеприведенные показатели примут следующие значения: коэффициент независимости по консолидированной группе 67,8%, коэффициент финансовой устойчивости — 71,6%, коэффициент финансирования — 206,3%, коэффициент соотношения заемных и собственных средств — 0,48%. Незначительные изменения показателей по сравнению с показателями ОАО «ММК» предопределены масштабами валюты баланса материнского общества в консолидированном балансе, даже при исключении взаимозадолженности. Тем не менее этот факт нельзя игнорировать, особенно при меньшей разнице в валюте баланса. В соответствии с этим консолидированную группу можно признать достаточно независимой от внешних источников, но с оговоркой о возможности утраты финансовой независимости в ближайшее время.

Поскольку величина собственного капитала материнского общества составляет 15 892 372 тыс. руб., а величина внеоборотных активов равна 13 736 566 тыс. руб., это означает, что собственный капитал полностью покрывает внеоборотные активы, используя также для формирования оборотных средств.

В ходе анализа структуры пассивов консолидированной группы необходимо сопоставить величину чистых активов и уставный капитал. ГК РФ и Закон об акционерных обществах с величиной стоимости чистых активов связывают основные характеристики деятельности предприятий, включая и саму возможность их существования.

Рассчитанная величина чистых активов должна сопоставляться с уставным капиталом, и если последний оказывается меньше чистых активов, то уставный капитал следует уменьшить до величины чистых активов, но не ниже установленного законом его минимального размера. Если чистые активы окажутся ниже минимального размера уставного капитала (1000 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ) для ОАО и 100 МРОТ для ЗАО и ООО), то акционерное общество подлежит ликвидации. При этом очевидно, что уменьшение уставного капитала снижает уровень финансовой устойчивости предприятия.

Величина чистых активов консолидированной группы составляла на конец 20XX г. 15 644 336 тыс. руб., материнского общества — 15 571 872 тыс. руб. и по дочернему обществу — 30 462 тыс. руб. Во всех

случаях величина чистых активов во много раз превышает уставный капитал и его минимальный размер, это означает, что нет угрозы уменьшения уставного капитала и, как следствие, снижения по этой причине финансовой устойчивости группы и ее членов.

Анализ имущества и капитала консолидированной группы показал, что консолидированный баланс имеет лучшую по сравнению с балансом материнского общества структуру. На это повлияли показатели баланса дочернего общества. Однако структуру консолидированного баланса следует подвергнуть более тщательному анализу.

Важнейшими показателями устойчивости финансового состояния любого предприятия является его обеспеченность собственными оборотными средствами. В нашем примере консолидированный показатель наличия собственных оборотных средств на начало года составляет 1 006 818 тыс. руб., а на конец года — 3 162 079 тыс. руб. (табл. 4.6).

Таким образом, наблюдается увеличение наличия собственных оборотных средств на 2 155 261 тыс. руб. Наличие собственных оборотных средств в материнском обществе на начало года составило 1 016 870 тыс. руб., а на конец года — 3 039 056 тыс. руб., произошло увеличение на 2 022 186 тыс. руб. У дочернего общества увеличение наличия собственных оборотных средств составило 68 852 тыс. руб. (79 525 – 10 673). Несмотря на увеличение наличия собственных оборотных средств, в консолидированной группе наблюдается их недостаток для покрытия запасов, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности. В целом по консолидированной группе недостаток собственных оборотных средств для покрытия запасов на начало года составлял 1 387 436 тыс. руб., или 57,9%, а на конец года он сократился и составлял 25,7%.

Материнское общество имело на начало года недостаток собственных оборотных средств для покрытия запасов на 1 343 435 тыс. руб., или 56,9%, а на конец года недостаток сократился и составил 1 098 040 тыс. руб., или 26,5%. Дочернее общество имело недостаток собственных оборотных средств для покрытия запасов на начало года 23 276 тыс. руб., а на конец года абсолютный размер недостатка вырос и составил 40 273 тыс. руб. при снижении его относительного уровня от 68,6 до 33,6%. Так как дочернее общество имеет небольшой удельный вес в консолидированной группе, увеличение недостатка собственных оборотных средств для покрытия запасов не оказало существенного влияния на консолидированную группу в целом. Но выявленный недостаток собственных оборотных средств для покрытия запасов характеризует неустойчивое финансовое состояние (хотя и с заметной положительной динамикой) как отдельных предприятий, так и группы в целом.

Таблица 4.6

Обеспечение группы предприятий собственными оборотными средствами

Показатель	ОАО «ММК»		ЗАО «РМК»		Консолидированная группа	
	на 31 декабря предыдущего года	на 31 декабря отчетного года	на 31 декабря предыдущего года	на 31 декабря отчетного года	на 31 декабря предыдущего года	на 31 декабря отчетного года
1. Капитал и резервы	11 809 368	15 877 654	18 223	101 288	11 810 131	16 020 942
2. Долгосрочные обязательства	1 587 107	887 553	—	—	1 587 107	887 553
3. Доходы будущих периодов	10 415	10 415	—	—	10 415	10 415
4. Итого источников собственных и привлеченных к ним средств	13 406 890	16 775 662	18 223	101 288	13 407 653	16 918 910
5. Внеоборотные активы	12 394 020	13 736 566	7 550	21 763	12 400 835	13 756 831
6. Наличие собственных оборотных средств (стр. 4 – стр. 5)	1 016 870	3 039 056	10 673	79 525	1 006 818	3 162 079
7. Запасы и НДС	2 360 305	4 137 096	33 949	119 798	2 934 254	4 256 894
8. Излишек собственных оборотных средств (+), недостаток (–)	–1 343 435	–1 098 040	–23 276	–40 273	–1 387 436	–1 094 815
9. Уровень обеспеченности собственными оборотными средствами, % (стр. 8: стр. 7 × 100%)	–56,9	–26,5	–68,6	–33,6	–57,9	–25,7

Далее рассмотрим анализ оборачиваемости оборотных средств консолидированной группы на примере табл. 4.7.

Таблица 4.7

Анализ оборачиваемости оборотных средств консолидированной группы в 20XX г.

Показатель	Материнское общество ОАО «ММК»	Дочернее общество ЗАО «РМК»	Консолидированная группа
1. Выручка от продаж товаров, работ, услуг (за минусом НДС и акцизов), тыс. руб.	31 891 640	1 088 286	32 468 432
2. Среднегодовые остатки оборотных средств, тыс. руб.	8 996 713	174 023	9 147 341
3. Однодневный оборот (стр. 1 : 360), тыс. руб.	88 587,9	3 023	90 190
4. Оборачиваемость, в днях (стр. 2 : стр. 1 × 360)	101,5	57,6	101,4
5. Коэффициент оборачиваемости (стр. 1 : стр. 2)	3,5	6,3	3,6
6. Коэффициент закрепления (стр. 2 : стр. 1)	0,28	0,16	0,28

Из таблицы 4.7 следует, что оборачиваемость оборотных средств в консолидированной группе составила 101,4 дня, в материнском обществе — 101,5 дня, а в дочернем обществе она была существенно выше — 57,6 дня. Однако более быстрая оборачиваемость оборотных средств дочернего общества не оказала существенного влияния на консолидированную группу.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, которые совершают средства за определенный период (чем больше совершается оборотов оборотными средствами, тем более эффективно они используются). Консолидированный показатель оборачиваемости оборотных средств составил 3,6 оборота, в материнском обществе — 3,5, а в дочернем — 6,3.

Коэффициент закрепления отражает сумму оборотных средств, приходящихся на один рубль продаж. Чем меньше этот показатель, тем выше эффективность использования оборотных активов. В консолидированной группе и в материнском обществе коэффициент закрепления составил 28 коп. на 1 руб. продаж, а в дочернем обществе — 16 коп.

Говоря о рассмотренных выше показателях оборачиваемости, характеризующих деловую активность консолидированной группы, следует помнить, что они отражают эффективность использования лишь части ее имущества — оборотных средств. Поэтому в практике

экономического анализа применяются показатели, позволяющие оценивать эффективность использования всех активов группы. Наиболее характерен из них *ROTA* (*Return on Total Assets* — отдача всех активов), который определяется по формуле

$$ROTA = \text{Выручка от продаж} : \text{Среднегодовая стоимость активов.}$$

Его можно трактовать как коэффициент оборачиваемости всех активов группы. Иногда для характеристики деловой активности используют вариант аналогичного показателя *RONA* (*Return on net assets* — рентабельность чистых активов), рассчитываемого по формуле

$$RONA = \text{Выручка от продаж} : \text{Среднегодовая стоимость чистых активов предприятия.}$$

В зависимости от целей исследования можно модифицировать эти формулы и в их числителе заменить выручку на чистую прибыль или чистую выручку (Чистая прибыль + Амортизация, начисленная за период).

Следует помнить, что консолидированные группы, как правило, состоят из акционерных обществ. А для акционеров важнее всего то, насколько эффективно используются их средства, вложенные в акционерный капитал общества. Чаще всего для оценки этого применяют показатель рентабельности собственного капитала или отдачи чистой прибыли на акционерный (собственный) капитал (*Return on Equity*, *ROE*):

$$ROE = \text{Чистая прибыль} : \text{Среднегодовая величина собственного капитала.}$$

Факторная модель рентабельности собственного капитала холдинга (как и его дочернего общества) может быть представлена и в виде известной формулы Дюпона

$$ROE = (\text{Чистая прибыль} : \text{Объем продаж}) \times (\text{Объем продаж} : \text{Активы баланса}) \times (\text{Активы баланса} : \text{Капитал и резервы}).$$

Первый из приведенных выше трех показателей представляет собой рентабельность продаж, второй — фондоотдачу, или коэффициент оборачиваемости всех активов (*ROTA*), третий — «финансовый леверидж», характеризующий возможности предприятия приобретать имущество при ограниченных размерах собственного капитала за счет заемных и привлеченных средств. Используя эту формулу, проанализируем отдачу чистой прибыли на собственный капитал холдинговой компании в табл. 4.8.

Анализ отдачи прибыли на акционерный капитал

Показатель	Материнское общество ОАО «ММК»	Дочернее общество ЗАО «РМК»	Консолидированная группа
1. Чистая прибыль, тыс. руб.	5 019 467	93 441	5 162 908
2. Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	22 062 006,5	248 729,5	22 226 174,5
3. Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	13 843 511	59 755,5	13 915 536,5
4. Выручка от продаж товаров, работ, услуг (за минусом НДС и акцизов), тыс. руб.	31 891 640	1 088 286	32 468 432
5. Среднегодовая величина чистых активов, тыс. руб.	13 351 887	21 408	13 385 566
6. <i>ROTA</i> (стр. 4 : стр. 2)	1,45	4,37	1,46
7. <i>RONA</i> (стр. 4 : стр. 5)	2,39	50,8	2,4
8. Финансовый леверидж (стр. 2 : стр. 3)	1,59	4,2	1,6
9. Рентабельность продаж (стр. 1 : стр. 4)	0,16	0,09	0,16
10. <i>ROE</i> (стр. 6 × стр. 8 × стр. 9)	0,37	1,65	0,37

Показатель *ROTA*, характеризующий оборачиваемость активов в консолидированной группе, составил 1,46, в материнском обществе — 1,45, при том что в дочернем обществе этот показатель существенно выше — 4,37. Незначительность изменения вызвана тем, что в консолидированном балансе, составленном способом бухгалтерского поглощения, среднегодовая стоимость активов увеличилась незначительно, так как доля материнского общества составляет 98% консолидированного баланса. Выручка от продаж в консолидированной группе не включает внутригрупповой оборот и в основном была сформирована за счет объема реализации материнского общества. Поэтому более высокое значение коэффициента оборачиваемости активов дочернего общества, характеризующее в основном внутригрупповую реализацию, не оказало влияния на показатель *ROTA* консолидированной группы.

Аналогичная ситуация сложилась с показателем *RONA*, характеризующим оборачиваемость чистых активов. Консолидированный показатель *RONA* составил 2,4; материнского общества — 2,39; а дочернего — 50,8.

Финансовый леверидж показал, что на каждый рубль собственного капитала в консолидированной группе было приобретено на 1,6 руб. активов, в материнском обществе — на 1,59 руб., а в дочернем — на 4,20 руб. Следовательно, консолидированной группе может быть полезна акти-

визация политики заимствований, но с учетом риска утраты платежеспособности при слишком высокой доле заемных средств в капитале.

Рентабельность продаж консолидированной группы и материнского общества составила 16%, а в дочернем обществе она значительно ниже — 9%.

Таким образом, отдача прибыли на собственный капитал (*ROE*) по консолидированной группе и материнскому обществу составила 37%, а по дочернему обществу — 16,5%.

Повысить норму прибыли на собственный капитал можно следующими способами:

- повышая деловую активность, ускоряя оборачиваемость, увеличивая объем производства и продаж, избавляясь от лишнего имущества, более эффективно используя активы;
- проводя эффективную политику привлечения заемных средств, изменяя структуру капитала;
- повышая рентабельность продукции — снижая себестоимость, оптимизируя ассортимент, находя выгодных заказчиков и т.д.

Высокий уровень *ROE* и тенденции к его росту положительно характеризуют инвестиционную привлекательность, надежность и возможности роста компании. Однако известно, что реальное развитие предприятия зависит и от политики распределения его прибыли, от того, какая часть доходов будет направлена на потребление — на выплату дивидендов, а какая — на развитие самой компании. Это может быть охарактеризовано показателем *RR* — коэффициентом удержания прибыли в бизнесе:

$$RR = (\text{Чистая прибыль} - \text{Дивиденды}) : \text{Чистая прибыль} \times 100\%.$$

В нашем примере право на все 100% чистой прибыли дочернего предприятия имеет материнское общество, поэтому коэффициент удержания прибыли в бизнесе устанавливается для всех предприятий консолидированной группы руководством холдинга.

Коэффициент удержания прибыли в бизнесе консолидированной группы составил $0,42$ ($5\,162\,908 - 2\,994\,467$) : $5\,162\,908$. Достаточно высокий уровень реинвестирования прибыли в бизнес (42%) говорит о том, что руководство компании заботится о ее развитии и перспективах.

Обобщающий показатель обеспеченности устойчивого роста (*SG*):

$$SG = ROE \times RR.$$

Для консолидированной группы показатель *SG* составил:

$$0,37 \times 0,42 = 0,1554, \text{ или } 15,54\%.$$

Чем выше данный показатель, тем более перспективной в финансовом отношении является компания.

4.5. Анализ платежеспособности консолидированной группы

В практике финансового анализа платежеспособности консолидированных групп предприятий могут быть использованы традиционные показатели ликвидности, среди которых обычно выделяют: коэффициент покрытия баланса, промежуточный коэффициент покрытия, коэффициент абсолютной ликвидности.

Рассмотрим методику расчета коэффициентов ликвидности консолидированной группы в табл. 4.9.

Таблица 4.9

Расчет показателей ликвидности консолидированной группы на 01.01.20XX г.

Показатель	Материнское общество ОАО «ММК»	Дочернее общество ЗАО «РМК»	Консолидированная группа
1. Денежные средства и денежные эквиваленты, тыс. руб.	1 579 856	18 174	1 598 030
2. Краткосрочные финансовые вложения (за вычетом денежных эквивалентов) и краткосрочная дебиторская задолженность, (для группы за вычетом внутрихолдинговой задолженности), тыс. руб.	3 903 618	196 760	4 100 378
3. Легкорезализуемые запасы, тыс. руб.	3 952 305	104 228	4 056 533
4. Краткосрочные обязательства предприятия (для группы за вычетом внутрихолдинговых обязательств), тыс. руб.	6 621 840	255 207	6 678 874
5. Коэффициент абсолютной ликвидности стр. 1 : стр. 4, (min 0,2–0,25)	0,24	0,07	0,24
6. Коэффициент промежуточного покрытия (стр. 1 + стр. 2) : стр. 4, (min 0,7–0,8)	0,83	0,84	0,85
7. Коэффициент покрытия баланса (стр. 1 + стр. 2 + стр. 3) : стр. 4, (min 2,0–2,5)	1,42	1,25	1,46

При сравнении фактических значений коэффициента абсолютной ликвидности с его минимально допустимым значением (0,2–0,25) видно, что дочернее общество в краткосрочном плане явно не обладает достаточной платежеспособностью. Коэффициент абсолютной ликвидности материнского общества, равный 0,24, показывает, что в случае возникновения необходимости немедленного погашения своих обязательств материнское общество в состоянии погасить 24% этих обязательств. По консолидированной группе значение коэффициента также составило 0,24, что соответствует его нормальному уровню, несмотря на низкую абсолютную ликвидность дочернего общества.

Коэффициент промежуточного покрытия в целом по консолидированной группе оказался выше, чем по отдельно взятым предприятиям (0,85). Это стало возможным за счет аннулирования взаимозадолженности между обществами. Он также несколько выше минимального значения (0,7–0,8), и, следовательно, при полном погашении краткосрочной дебиторской задолженности предприятия группы могут своевременно погашать свои текущие платежные обязательства перед внешними контрагентами.

Сравнивая фактические значения коэффициента покрытия баланса с его минимально допустимым значением (2,0–2,5), можно сделать вывод, что как консолидированная группа в целом, так и материнское и дочернее общества не обладают достаточной платежеспособностью, так как их оборотные активы не перекрывают имеющуюся краткосрочную задолженность, хотя данный коэффициент в целом по консолидированной группе (1,46) выше, чем по отдельно взятым предприятиям.

Помимо характеристики степени платежеспособности предприятий целью анализа ликвидности консолидированного баланса является оценка риска потери платежеспособности в целом по консолидированной группе. Однако говорить о банкротстве группы, не являющейся юридическим лицом, по крайней мере некорректно.

Для предварительной оценки удовлетворительности структуры баланса и степени платежеспособности консолидированной группы предприятий можно воспользоваться ранее рассмотренной в настоящем учебном пособии системой критериев. При этом рассчитаем три показателя.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{ТЛ}$):

$$K_{ТЛ} = \text{Итог II раздела актива баланса} : (\text{Итог V раздела пассива баланса} - (\text{стр. 1530, 1540})).$$

Коэффициент текущей ликвидности ОАО «ММК» на начало года: $8\ 328\ 228 : 7\ 325\ 773 = 1,14$; на конец года: $9\ 665\ 199 : 6\ 636\ 558 = 1,46$,

на ЗАО «РМК» на начало года: $133\ 414 : 122\ 741 = 1,09$; на конец года: $334\ 732 : 255\ 207 = 1,3$; в консолидированной группе на начало года: $8\ 438\ 006 : 7\ 401\ 031 = 1,14$, на конец года: $9\ 856\ 677 : 6\ 683\ 946 = 1,47$.

По данному критерию структура индивидуальных и консолидированного балансов может быть признана неудовлетворительной, а предприятия и группа в целом неплатежеспособными, так как полученные коэффициенты не достигают минимально допустимой величины 2,0 ни на начало, ни на конец года.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами ($K_{\text{ОСС}}$):

$$K_{\text{ОСС}} = (\text{Итог III раздела пассива баланса} - \text{Итог I раздела актива баланса}) : \text{Итог II раздела актива баланса.}$$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами на ОАО «ММК» на конец года: $(15\ 877\ 654 - 13\ 736\ 566) : 9\ 665\ 199 = 0,22$, на ЗАО «РМК» на конец года: $(101\ 288 - 21\ 763) : 334\ 732 = 0,24$; в консолидированной группе $(16\ 020\ 942 - 13\ 756\ 831) : 9\ 856\ 677 = 0,23$.

По данному критерию структура балансов группы и ее членов может быть признана удовлетворительной, так как полученные значения коэффициента больше минимально допустимого уровня 0,1.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Поскольку в ходе анализа получены неудовлетворительные значения двух первых показателей — коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами, то рассчитывается коэффициент возможного восстановления платежеспособности в ближайшие шесть месяцев:

$$K = \frac{K_{\text{ТЛ на кон. периода}} + \frac{(K_{\text{ТЛ на кон. периода}} - K_{\text{ТЛ на нач. периода}}) \times 6}{\text{Количество месяцев в периоде}}}{2,0}.$$

На ОАО «ММК» коэффициент восстановления платежеспособности составил:

$$\{1,45 + [(1,45 - 1,14) : 6] : 12\} : 2 = 0,44,$$

а на ЗАО «РМК»:

$$\{1,31 + [(1,31 - 1,09) : 6] : 12\} : 2 = 0,3825,$$

в консолидированной группе — 0,82.

Так как полученные значения не достигают единицы, то следует сделать вывод об отсутствии у предприятий консолидированной группы реальной возможности в ближайшие полгода восстановить свою платежеспособность.

Проведенный выше анализ платежеспособности консолидированной группы характеризует лишь действительное положение дел

на определенную дату, и так как материнское общество несет солидарную ответственность вместе с дочерним предприятием, то данные такого анализа необходимы для разработки мер по восстановлению платежеспособности предприятий группы. Для проведения более детального анализа может быть использована система показателей, содержащихся в постановлении Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

В проведенном в данном разделе анализе финансового состояния холдинговой компании была поставлена задача продемонстрировать влияние процесса консолидации на показатели обеспеченности собственными оборотными средствами, платежеспособности, оборачиваемости оборотных средств и др. Методика анализа была построена на использовании способа элиминирования, широко применяемого при формировании консолидированной отчетности, и таким образом было обеспечено исключение операций и взаимной задолженности предприятий внутри консолидированной группы. Это привело к изменению показателей финансового состояния в целом по группе по сравнению с теми же показателями по отдельно взятым предприятиям.

4.6. Специфика анализа сегментной отчетности

Консолидированная бухгалтерская отчетность обеспечивает и информацию по сегментам в соответствии с требованиями ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам». Требование раскрытия информации по отчетным сегментам, т.е. информации по отдельным видам деятельности (операционным сегментам) или по отдельным региональным подразделениям (географическим сегментам), определяется необходимостью анализа и сравнительной оценки эффективности по всем предприятиям, задействованным в производственно-хозяйственном цикле консолидированной группы.

Отражение информации по отчетным сегментам применяется организацией при составлении сводной бухгалтерской отчетности в случае наличия у нее дочерних и зависимых обществ, а также если учредительными документами объединений юридических лиц (ассоциаций, союзов и др.), созданных на добровольных началах, на эту организацию возложено составление сводной бухгалтерской отчетности.

В ходе анализа должен быть использован обширный круг отчетной информации:

общая сегментарная информация, раскрывающая часть деятельности организации в определенных хозяйственных условиях посредством представления определенного перечня показателей бухгалтерской отчетности организации;

сегментарная операционная информация, раскрывающая часть деятельности организации по производству определенного товара, выполнению определенной работы, оказанию определенной услуги или однородных групп товаров, работ, услуг, которая обладает рентабельностью и подвержена рискам, отличным от рисков и рентабельности по другим товарам, работам, услугам или однородным группам товаров, работ, услуг;

информация по географическим сегментам, раскрывающая части деятельности организации по производству и продажам товаров, выполнению работ, оказанию услуг в различных географических регионах, где деятельность предприятия обладает рентабельностью и подвержена рискам, отличным от рентабельности и рисков, имеющих место в других географических регионах деятельности организации;

информация по отчетным сегментам — информация по каждому операционному или географическому сегменту, подлежащая обязательному раскрытию в бухгалтерской отчетности или сводной бухгалтерской отчетности;

сегментарная информация о выручке от продажи определенных видов товаров, выполнения определенных работ, оказания определенных услуг или от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг в определенном географическом регионе деятельности организации, а также части общей выручки организации, которая обоснованно приходится на данный сегмент с выделением выручки от продаж внешним покупателям или от операций с другими сегментами этой же организации;

сегментарная информация о расходах по производству определенных видов товаров, выполнению определенных работ, оказанию определенных услуг или производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг в определенном географическом регионе деятельности организации, а также части общих расходов организации, которые обоснованно приходятся на данный сегмент с выделением расходов на продажи внешним покупателям или связанные с операциями с другими сегментами этой же организации;

сегментарная информация о финансовых результатах, отражающая разницу между доходами и расходами каждого из сегментов;

сегментарная информация об активах, которые используются для производства определенных видов товаров, выполнения определенных работ, оказания определенных услуг или для производства товаров,

выполнения работ, оказания услуг в определенном географическом регионе деятельности организации;

сегментарная информация об обязательствах, которые возникают при производстве и продаже определенных видов товаров, выполнении определенных работ, оказании определенных услуг или при производстве и продаже продукции (товаров), выполнении работ, оказании услуг в определенном географическом регионе деятельности организации.

Перечень сегментов, информация по которым должна раскрываться в бухгалтерской отчетности, устанавливается и закрепляется в приказе об учетной политике каждого предприятия самостоятельно, исходя из специфики ее деятельности, особенностей ее организационной и управленческой структуры.

Порядок отражения отчетных сегментов в консолидированной бухгалтерской отчетности устанавливает организация, на которую в рамках консолидированной группы предприятий возложено составление такой отчетности.

В составе информации по каждому отчетному сегменту в сводной бухгалтерской отчетности должны раскрываться следующие показатели:

- общая величина выручки, в том числе полученная от продажи внешним покупателям и операций с другими сегментами;
- финансовый результат (прибыль или убыток);
- общая стоимость активов в балансовой оценке;
- общая величина обязательств;
- общая величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы;
- общая величина амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам;
- доля сегмента в совокупной чистой прибыли (убытке) консолидированных предприятий, входящих в холдинговую структуру, а также величина вложений в данный сегмент.

Указанная выше информация должна быть использована для оценки эффективности использования ресурсов в каждом из сегментов, определения их вклада в формирование совокупных результатов деятельности холдинговой структуры в целом, их воздействия на изменение финансового состояния холдинга и разработки мер по внутрихолдинговому распределению финансовых потоков между отчетными сегментами. Значительный интерес представляет также сравнительный анализ деловой активности и показателей эффективности по различным сегментам бизнеса. Следует также отметить, что аналогичные задачи призван решать анализ сегментарной отчетности, составляемой и отдельными предприятиями — юридическими лицами,

имеющими сложную функционально-производственную и географическую структуру.

Конкретные формы сегментарной отчетности еще не утверждены для отечественных предприятий, до настоящего времени информация о деятельности сегментов отражается в произвольной форме лишь в пояснениях к годовому отчету. Разработка и утверждение стандартизированных форм отчетности по сегментам в будущем потребует создания и соответствующих методик ее анализа.

Контрольные вопросы

1. Что такое консолидированная финансовая отчетность?
2. В чем заключаются особенности холдинга как специфического объекта бухгалтерского учета?
3. Чем отличается консолидированная финансовая отчетность от индивидуальной и сводной?
4. Как регулируется составление консолидированной отчетности в России?
5. В чем заключается специфика задач анализа консолидированной отчетности?
6. Зачем необходима консолидированная отчетность?
7. Каковы структура и состав собственного капитала консолидированной группы?
8. Что представляет собой консолидация дивидендов и нераспределенной прибыли?
9. Как формируется информация об имуществе и обязательствах в консолидированной финансовой отчетности при различных способах консолидации и как это сказывается на методике анализа ликвидности холдинговых структур?
10. В чем особенности расчета показателя оборачиваемости оборотных средств в консолидированной группе?
11. Чем отличаются показатели ликвидности консолидированной группы от аналогичных показателей обычных предприятий?
12. В чем заключается специфика сегментарной отчетности?
13. Какие могут быть выделены отчетные сегменты? Дайте их характеристику.
14. Задачи анализа сегментарной финансовой отчетности?

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Задание 1. Используя данные Приложения 1, сделайте вертикальный анализ баланса предприятия в табл. 1.

Таблица 1

Вертикальный анализ баланса предприятия (упрощенный вариант)

Показатель	На 31 декабря предыдущего года		На 31 декабря отчетного года		Откло- нения уд. весов (гр. 5 – – гр. 3)
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	
1	2	3	4	5	6
Актив					
1. Внеоборотные активы					
2. Оборотные активы, в том числе:					
– запасы					
– НДС по приобретенным ценностям					
– дебиторская задолженность					
– краткосрочные финансовые вложения и денежные средства					
Итого по активу					
Пассив					
3. Капитал и резервы					
4. Долгосрочные обязательства					
5. Краткосрочные обязательства, в том числе:					
– заемные средства					
– кредиторская задолженность					
– доходы будущих периодов					
– оценочные обязательства					
– прочие краткосрочные обязательства					
Итого по пассиву					

Задание 2. Сделайте горизонтальный анализ баланса предприятия в табл. 2

Таблица 2

**Горизонтальный анализ баланса предприятия
(упрощенный вариант)**

Показатель	На 31 декабря преды- дущего года, тыс. руб.	На 31 декабря отчетного года, тыс. руб.	Отклонения	
			тыс. руб. (гр. 4 – – гр. 2)	% (гр. 6 × × 100%) / гр. 2
1	2	4	6	7
Актив				
1. Внеоборотные активы				
2.оборотные активы, в том числе:				
– запасы				
– НДС по приобретенным ценностям				
– дебиторская задолженность				
– краткосрочные финансовые вложения (за вычетом денежных эквивалентов)				
– денежные средства и денежные эквиваленты				
Итого по активу				
Пассив				
3. Капитал и резервы				
4. Долгосрочные обязательства				
5. Краткосрочные обязательства, в том числе:				
– заемные средства				
– кредиторская задолженность				
– доходы будущих периодов				
– оценочные обязательства				
– прочие краткосрочные обязательства				
Итого по пассиву				

Задание 3. Сделайте анализ имущества, находящегося в распоряжении предприятия, по его составу, размеру, динамике, структуре (Приложение 1) (табл. 3).

Анализ имущества предприятия

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Откло- нения
Стоимость всего имущества, тыс. руб., в том числе:			
1. Основные средства, тыс. руб., % к итогу			
2. Нематериальные активы, тыс. руб., % к итогу			
3. Долгосрочные финансовые вложения, тыс. руб., % к итогу			
4. Другие вложения, тыс. руб. , % к итогу			
5. Оборотные средства, тыс. руб., % к итогу			
5.1. Запасы, тыс. руб., % к оборотным средствам			
5.2. Денежные средства и краткосрочные ценные бумаги, тыс. руб., % к оборотным средствам			
5.3. Средства в расчетах, тыс. руб., % к оборотным средствам			
5.4. Прочие оборотные средства, тыс. руб., % к оборотным средствам			

Задание 4. Проанализируйте состав, размер, структуру, динамику собственных и заемных средств в имуществе предприятия. Определите коэффициент соотношения заемных и собственных средств (табл. 4).

Таблица 4

Анализ собственных и заемных средств

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Откло- нения
1. Всего имущества, тыс. руб.			
2. Источники собственных средств предприятия, тыс. руб., % к имуществу			
3. Заемные средства, тыс. руб., % к имуществу			

Окончание

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Откло- нения
3.1. Долгосрочные кредиты и займы, % к заемным средствам			
3.2. Краткосрочные кредиты и займы, % к заемным средствам			
3.3. Кредиторская задолженность, % к заемным средствам			
4. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (п. 3 : п. 2)			

Задание 5. Рассчитайте и дайте оценку показателю автономии (финансовой независимости) (табл. 5).

Таблица 5

Расчет коэффициента автономии

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Откло- нения
1. Стоимость имущества, тыс. руб.			
2. Источники собственных средств предприятия, тыс. руб.			
3. Коэффициент автономии (п. 2 : п. 1)			

Задание 6. Рассчитайте и дайте оценку коэффициенту финансовой устойчивости (табл. 6).

Таблица 6

Расчет коэффициента финансовой устойчивости

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Откло- нения
1. Стоимость имущества, тыс. руб.			
2. Источники собственных средств предприятия, тыс. руб.			
3. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.			
4. Коэффициент финансовой устойчивости (п. 2 + п. 3) : п. 1			

Задание 7. Рассчитайте величину чистых активов и сопоставьте с величиной уставного капитала (табл. 7).

Расчет величины чистых активов акционерного общества

Показатель		На	На
Величина показателя	Необходимая корректировка	31 декабря предыдущего года	31 декабря отчетного года
1. Нематериальные активы	С учетом положений п. 3. Порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ		
2. Основные средства			
3. Доходные вложения в материальные ценности			
4. Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения	За исключением балансовой стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров, и задолженности участников (учредителей) по их взносам в уставный капитал		
5. Прочие внеоборотные активы	Включая величину отложенных налоговых активов		
6. Запасы			
7. НДС по приобретенным ценностям			
8. Дебиторская задолженность	За исключением задолженности участников (учредителей) по их взносам в уставный капитал		
9. Денежные средства			
10. Прочие оборотные активы			
11. Итого активы = п. 1 + п. 2 + ... + п. 10			
12. Долгосрочные обязательства по кредитам и займам	Дебет		
13. Прочие долгосрочные обязательства	Включая величину отложенных налоговых обязательств		
14. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам			
15. Кредиторская задолженность			

Показатель		Окончание	
		На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года
Величина показателя	Необходимая корректировка		
16. Оценочные обязательства			
17. Прочие краткосрочные обязательства			
18. Итого пассивы, исключаемые из стоимости активов = п. 12 + п. 14 + ... + п. 17			
21. Стоимость чистых активов акционерного общества = п. 11 – п. 18			

Задание 8. Определите наличие собственных оборотных средств по второму варианту (табл. 8).

Таблица 8

Анализ наличия собственных оборотных средств

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Отклонения
1. Источники собственных средств, тыс. руб.			
2. Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.			
3. Доходы будущих периодов, тыс. руб.			
4. Внеоборотные активы, тыс. руб.			
5. Наличие собственных и приравненных к ним оборотных средств, тыс. руб. (п. 1 + п. 2 + п. 3 – п. 4)			

Задание 9. Проанализируйте обеспеченность запасов собственными источниками формирования (табл. 9).

Таблица 9

Анализ обеспеченности запасов собственными источниками формирования

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Отклонения
1. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.			
2. Запасы и НДС по приобретенным ценностям, тыс. руб.			

Окончание

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Откло- нения
3. Излишек собственных оборотных средств (+), недостаток (-), (п. 1 – п. 2), тыс. руб.			
4. Уровень обеспеченности собственными оборотными средствами, % (п. 3 : п. 2 × 100)			

Задание 10. Определите тип финансовой устойчивости предприятия, используя данные заданий 5, 6 и Приложения 1. Сделайте выводы.

Задание 11. Определите коэффициент маневренности предприятия (табл. 10).

Таблица 10

Анализ коэффициента маневренности

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Откло- нения
1. Источники собственных средств, тыс. руб.			
2. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.			
3. Коэффициент маневренности (п. 2 : п. 1)			

Задание 12. Проанализируйте динамику уровня производственных запасов товарно-материальных ценностей на 1 руб. продаж. Определите влияние объема продаж и уровня запасов на 1 руб. продаж на изменение производственных запасов (табл. 11).

Таблица 11

Анализ уровня запасов товарно-материальных ценностей

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Откло- нения
1. Среднегодовая стоимость производственных запасов товарно-материальных ценностей, тыс. руб.			
2. Объем продаж, тыс. руб.			
3. Уровень запасов товарно-материальных ценностей на 1 руб. продаж, коп. (п. 1 : п. 2 × 100)			

Задание 13. Проанализируйте состав, структуру и динамику дебиторской задолженности, применяя Бухгалтерский баланс (Приложение 1) и Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (Приложение 5) (табл. 12).

Таблица 12

Анализ дебиторской задолженности

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Отклонения
Дебиторская задолженность всего, тыс. руб., в том числе:			
1. Дебиторская задолженность долгосрочная, тыс. руб.,			
% к итогу			
А) Расчеты с покупателями и заказчиками			
авансы выданные			
прочие дебиторы			
2. Дебиторская задолженность краткосрочная, тыс. руб.,			
% к итогу			
А) Расчеты с покупателями и заказчиками			
авансы выданные			
прочие дебиторы			

Задание 14. Проанализируйте оборачиваемость дебиторской задолженности (табл. 13).

Таблица 13

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонения
1. Выручка от продаж, тыс. руб.			
2. Среднегодовая сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.			
3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (п. 1 : п. 2)			
4. Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях (п. 2 : п. 1 × 360)			
5. Среднегодовая сумма оборотных активов			
6. Удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах (п. 2 : п. 5 × 100)			

Задание 15. Проанализируйте состав, структуру и динамику оборачиваемости кредиторской задолженности, применяя Бухгалтерский баланс (Приложение 1) и Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (Приложение 5) (табл. 14).

Таблица 14

Анализ кредиторской задолженности

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Откло- нения
Кредиторская задолженность, тыс. руб.			
1. Краткосрочная всего, в том числе:			
А) расчеты с поставщиками и подрядчиками,			
% к итогу			
Б) Векселя к уплате,			
% к итогу			
В) Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами,			
% к итогу			
Г) Задолженность по оплате труда,			
% к итогу			
Д) Задолженность по соц. страхованию и обеспечению,			
% к итогу			
Ж) Задолженность перед бюджетом,			
% к итогу			
З) Авансы полученные,			
% к итогу			
И) Прочие кредиторы,			
% к итогу			
2. Долгосрочная всего, в том числе:			
А) Кредиты,			
% к итогу			
Б) Займы,			
% к итогу			

Задание 16. Проанализируйте оборачиваемость оборотных средств. Определите размер высвобождения (дополнительного привлечения) оборотных средств в оборот в связи с замедлением (ускорением) оборачиваемости. Определите влияние изменений остатков оборотных средств и выручки от продаж на отклонение по оборачиваемости оборотных средств (табл. 15).

Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонения
1. Выручка от продаж продукции, работ, услуг (без НДС и акцизов), тыс. руб.			
2. Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.			
3. Однодневный оборот, тыс. руб. (п. 1 : 360)			
4. Оборачиваемость в днях (п. 2 : п. 1 × 360)			
5. Коэффициент оборачиваемости (п. 1 : п. 2)			
6. Коэффициент закрепления (п. 2 : п. 1)			

Задание 17. Рассчитайте показатели деловой активности предприятия за предыдущий и отчетный годы:

- отдача на все активы (*ROTA*);
- отдача на чистые активы (*RONA*);

Определите влияние изменений стоимости активов и *ROTA* на прирост объема продаж. Сделайте выводы.

Задание 18. Проанализируйте динамику рентабельности собственного капитала (*ROE*) по сравнению с предыдущим годом. Используя формулу Дюпона, определите влияние изменения рентабельности продаж, оборачиваемости активов и финансового левериджа на *ROE* (табл. 16).

Таблица 16

Анализ нормы прибыли на акционерный капитал

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонения
1. Чистая прибыль, тыс. руб.			
2. Активы предприятия, тыс. руб.			
3. Акционерный капитал, тыс. руб.			
4. Выручка от продаж, тыс. руб.			
5. Рентабельность продаж (п. 1 : п. 4)			
6. Оборачиваемость активов (п. 4 : п. 2)			
7. Финансовый леверидж (п. 2 : п. 3)			
8. <i>ROE</i> (п. 1 : п. 3)			

Задание 19. Исходя из среднегодовых показателей баланса, проведите анализ платежеспособности предприятия (табл. 17).

Анализ показателей платежеспособности

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонения
1. Денежные средства и денежные эквиваленты, тыс. руб.			
2. Краткосрочные финансовые вложения (без денежных эквивалентов) и дебиторская задолженность, тыс. руб.			
3. Легкорезализуемые элементы запасов, тыс. руб.			
4. Текущие платежные обязательства, тыс. руб.			
5. Коэффициент абсолютной ликвидности (п. 1 : п. 4)			
6. Промежуточный коэффициент покрытия (п. 1 + п. 2) : п. 4			
7. Коэффициент покрытия баланса (п. 1 + п. 2 + п. 3) : п. 4			

Задание 20. Дайте оценку удовлетворительности структуры баланса и степени платежеспособности предприятия на основе коэффициента текущей ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными средствами и коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности.

Задание 21. Рассчитайте коэффициент уровня кредиторской задолженности на конец отчетного периода. Сделайте вывод.

Задание 22. Определите коэффициент риска банкротства на конец отчетного периода. Сделайте вывод (табл. 19).

Таблица 19

Расчет коэффициента риска банкротства

Показатель	На конец года
1. Коэффициент текущей ликвидности	
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	
3. Коэффициент риска банкротства (п. 1 : п. 2)	

Задание 23. Дайте общую оценку финансового состояния предприятия.

Задание 24. Проанализируйте состав, структуру и динамику прибыли до налогообложения за отчетный год (Приложение 2) (табл. 20).

Анализ прибыли до налогообложения

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонения
Прибыль до налогообложения, тыс. руб. в том числе:			
1. Финансовый результат от продаж товаров, продукции, работ, услуг, % к итогу			
2. Финансовый результат от прочих доходов и расходов, % к итогу			

Задание 25. Проанализируйте влияние изменения основных факторов на прибыль от продаж продукции (работ, услуг) (Приложение 2) (табл. 21).

Таблица 21

Анализ прибыли от продаж продукции

Показатель	Предыдущий год	Продажи отчетного года в ценах и затратах предыдущего	Отчетный год
1. Полная себестоимость продаж, тыс. руб.		48 500	
2. Выручка от продаж, тыс. руб.		53 250	
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.			

Задание 26. Сделайте общий вывод по анализу финансовых результатов деятельности предприятия, используя задания 24–25 и Приложения 1–2.

Задание 27. Проанализируйте динамику рентабельности проданной продукции (табл. 22).

Таблица 22

Анализ рентабельности проданной продукции

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонения
1. Полная себестоимость проданной продукции, тыс. руб.			
2. Выручка от продажи продукции, тыс. руб.			
3. Прибыль от продажи продукции, тыс. руб.			
4. Рентабельность проданной продукции (п. 3 : п. 1 × 100)			

Задание 28. Проанализируйте влияние факторов (влияние изменения структуры реализованной продукции; изменения себестоимости проданных изделий; изменения продажных цен на продукцию) на рентабельность проданной продукции (табл. 23).

Таблица 23

Факторный анализ рентабельности проданной продукции

Показатель	Предыдущий год	Проданная продукция		
		в ценах и затратах предыдущего года	в ценах на продукцию предыдущего года и затратах отчетного года	Фактически
1. Полная себестоимость проданной продукции, тыс. руб.				
2. Выручка от продаж продукции, тыс. руб.				
3. Прибыль от продаж продукции, тыс. руб.				
4. Рентабельность проданной продукции (п. 3 : п. 1 × 100)				

Задание 29. Используя прием расширения факторной модели, проведите факторный анализ динамики рентабельности активов (табл. 24).

Таблица 24

Анализ рентабельности активов

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Отклонения
1. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.			
2. Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.			
3. Рентабельность активов, %			

Задание 30. Определите критическую точку производства (порог рентабельности) и запас финансовой прочности предприятия. Сделайте выводы.

Задание 31. Определите маржинальный доход и силу операционного рычага. Сделайте выводы.

Задание 32. Сформулируйте общий вывод по результатам анализа прибыли и рентабельности.

Задание 33. Проанализируйте движение денежных потоков прямым методом за предыдущий и отчетный годы (табл. 27).

Таблица 27

Анализ движения денежных потоков (упрощенный вариант)

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год
1. Денежные потоки от текущих операций		
1.1. Поступления		
– средства, полученные от покупателей и заказчиков		
– займы полученные		
Прочие доходы		
1.2. Платежи	()	()
– на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	()	()
– на оплату труда	()	()
– на выплату дивидендов, процентов	()	()
– на расчеты по налогам и сборам	()	()
На прочие расходы	()	()
Сальдо денежных потоков от текущих операций		
2. Денежные потоки от инвестиционных операций		
2.1. Поступления		
– выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов		
– выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений		
– полученные дивиденды		
– полученные проценты		
– поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям		
2.2. Платежи		
– приобретение дочерних организаций	()	()
– приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	()	()
– приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений	()	()
– займы, предоставленные другим организациям	()	()
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций		
3. Денежные потоки от финансовых операций		
3.1. Поступления		
3.2. Платежи		
Сальдо денежных потоков от финансовых операций		
Сальдо денежных потоков за отчетный период		

Задание 34. По данным баланса определите ликвидный денежный поток компании за отчетный период и сделайте выводы.

Задание 35. Проанализируйте движение и изменение капитала предприятия (табл. 28).

Таблица 28

Анализ движения капитала

Показатели	Остаток на начало года	Поступило	Израсходовано	Остаток на конец года
1. Капитал, тыс. руб.				
– уставный капитал				
– собственные акции, выкупленные у акционеров				
– добавочный капитал				
– резервный капитал				
– нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)				

Задание 36. Проанализируйте состав, структуру и динамику собственного капитала предприятия (табл. 29).

Таблица 29

Анализ состава, структуры и динамики капитала

Показатель	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря отчетного года	Отклонения
Уставный капитал, тыс. руб.,			
% к итогу			
Собственные акции, выкупленные у акционеров,			
в % к итогу			
Добавочный капитал, тыс. руб.,			
% к итогу			
Резервный капитал, тыс. руб.,			
% к итогу			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), тыс. руб.,			
% к итогу			
Всего, тыс. руб.			

Задание 37. Проанализируйте состав, структуру, динамику и эффективность использования нематериальных активов.

Задание 38. Проанализируйте движение основных средств.

Задание 39. Проанализируйте состав, структуру и динамику финансовых вложений.

Задание 40. Дайте общую оценку финансового состояния предприятия.

Тесты

1. Из приведенных ниже компонентов оборотных активов выберите наименее ликвидный:
 - а) производственные запасы;
 - б) дебиторская задолженность;
 - в) краткосрочные финансовые вложения.
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств отражает отношение:
 - а) заемных средств к общей величине активов организации;
 - б) заемных средств к собственным средствам организации;
 - в) обязательств к собственному капиталу.
3. Анализ ликвидности баланса организации заключается в сравнении:
 - а) обязательств организации с ее активами;
 - б) средств по активу, сгруппированных по степени ликвидности, с обязательствами по пассиву, объединенными по срокам их погашения;
 - в) сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженностей.
4. Коэффициент текущей ликвидности:
 - а) показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно;
 - б) характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами;
 - в) дает оценку ликвидности активов.

5. Минимальным риском обладают:
- а) готовая продукция, пользующаяся спросом;
 - б) незавершенное производство;
 - в) легко реализуемые краткосрочные ценные бумаги.
6. Коэффициент маневренности рассчитывается как отношение:
- а) наличия собственных оборотных средств к общей величине капитала и резервов;
 - б) суммы всех оборотных средств к общей величине пассива баланса;
 - в) суммы всех оборотных средств к общей величине собственного капитала.
7. Здания и сооружения организации относятся:
- а) к оборотному капиталу;
 - б) к активной части основных фондов;
 - в) пассивной части основных фондов.
8. Средняя продолжительность оборота дебиторской задолженности в днях определяется как:
- а) Выручка от продаж : Среднегодовые остатки дебиторской задолженности;
 - б) 360 : Коэффициент закрепления дебиторской задолженности;
 - в) Среднегодовые остатки дебиторской задолженности : Выручка от продаж.
9. Значение коэффициента абсолютной ликвидности, равное $0,15$, означает, что организация:
- а) неплатежеспособна, так как в состоянии погасить только 15% своих обязательств;
 - б) в состоянии погасить 15% своей краткосрочной задолженности за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстрореализуемых в случае необходимости;
 - в) платежеспособна, т.е. в состоянии оплатить все свои текущие обязательства.
10. Рентабельность собственного капитала организации по данным финансовой отчетности рассчитывается как отношение:
- а) чистой прибыли к средней величине собственного капитала;
 - б) прибыли от продаж к средней стоимости капитала;

- в) прибыли до налогообложения к средней стоимости собственного капитала.
- 11.** Коэффициент финансовой устойчивости рассчитывается как отношение:
- а) собственных источников средств к валюте баланса;
 - б) суммы собственных источников средств и долгосрочных обязательств к валюте баланса;
 - в) суммы долгосрочных и краткосрочных заемных средств к валюте баланса.
- 12.** Для оценки платежеспособности организации используется:
- а) коэффициент абсолютной ликвидности;
 - б) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
 - в) коэффициент рентабельности собственного капитала.
- 13.** Показатели оборачиваемости рассчитываются на основе:
- а) прибыли до налогообложения;
 - б) чистой прибыли;
 - в) выручки от продаж продукции (работ, услуг).
- 14.** Эффективность использования оборотных средств характеризуется:
- а) оборачиваемостью оборотных средств;
 - б) структурой оборотных средств;
 - в) структурой капитала.
- 15.** Финансовый левиредж представляет собой соотношение между:
- а) долгосрочными и краткосрочными источниками финансирования;
 - б) заемным капиталом и внеоборотными активами;
 - в) активами и собственным капиталом.
- 16.** Источники собственных средств предприятия отражаются в балансе:
- а) в I разделе;
 - б) в II разделе;
 - в) в III разделе.
- 17.** К текущим обязательствам предприятия относятся:
- а) долгосрочные заемные средства;

- б) отложенные налоговые обязательства;
 - в) краткосрочная кредиторская задолженность.
- 18.** Не рассматриваются в качестве ликвидных средств:
- а) долгосрочные финансовые вложения;
 - б) краткосрочные финансовые вложения;
 - в) затраты в незавершенном производстве.
- 19.** Назовите главный источник информации для анализа финансового состояния предприятия:
- а) бухгалтерский баланс;
 - б) отчет о движении денежных средств;
 - в) отчет об изменениях капитала.
- 20.** В знаменателе показателя рентабельности продаж стоит:
- а) маржинальная прибыль;
 - б) выручка от продаж;
 - в) себестоимость проданной продукции.
- 21.** Уровень рентабельности активов зависит:
- а) от рентабельности продаж;
 - б) скорости оборачиваемости активов;
 - в) обоих вышеназванных показателей.
- 22.** Рентабельность основной деятельности — это соотношение:
- а) прибыли и выручки;
 - б) прибыли и себестоимости;
 - в) прибыли и средней стоимости активов.
- 23.** К относительным показателям, характеризующим финансовые результаты деятельности предприятия, относятся показатели:
- а) прибыли;
 - б) прочих доходов и расходов;
 - в) рентабельности.
- 24.** Показатель чистой прибыли определяется как:
- а) Выручка от продаж товаров (работ, услуг) – (Себестоимость проданных товаров (работ, услуг) + Коммерческие расходы + Управленческие расходы);
 - б) Прибыль от продаж + Прочие доходы – Прочие расходы;

в) Прибыль до налогообложения + Отложенные налоговые активы – Отложенные налоговые обязательства – Текущий налог на прибыль.

25. На изменение рентабельности продаж оказывают влияние следующие факторы:

- а) изменение структуры проданной продукции;
- б) изменение себестоимости проданных изделий;
- в) изменение отпускных цен на продукцию;
- г) все вышеперечисленное;
- д) верны ответы б и в.

26. Рентабельность собственного капитала по формуле Дюпона определяется как произведение:

- а) рентабельности продукции, коэффициента оборачиваемости активов баланса и «финансового левериджа»;
- б) рентабельности продукции и коэффициента оборачиваемости;
- в) рентабельности продукции, рентабельности продаж, коэффициента оборачиваемости активов баланса и «финансового левериджа».

27. Величина финансовых результатов при проведении анализа хозяйственной деятельности предприятия зависит от выбранной предприятием учетной политики:

- а) да;
- б) нет.

28. На динамику суммы прибыли оказывают влияние факторы:

- а) объема продаж продукции, себестоимости проданной продукции, рентабельности капитала и «финансового левериджа»;
- б) отпускных цен на продукцию, объема продаж продукции, себестоимости проданной продукции, структуры продаж продукции;
- в) рентабельности капитала, отпускных цен на продукцию, объема продаж продукции, себестоимости проданной продукции, структуры продаж продукции.

29. Увеличение продаж рентабельной продукции:

- а) увеличивает массу прибыли;

- б) уменьшает массу прибыли;
- в) сначала увеличивает, затем снижает массу прибыли.

30. Источником информации при проведении анализа прочих доходов и расходов являются:

- а) данные по счету 90 «Продажи»;
- б) данные по счету 91 «Прочие доходы и расходы»;
- в) данные по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2012 г.

Организация _____ по ОКПО	Форма по ОКУД	Коды
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН	Дата (число, месяц, год)	0710001
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД		
Организационно-правовая форма / форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС		
Единица измерения: тыс. руб. (млн руб.) _____ по ОКЕИ		384(385)
Местонахождение (адрес) _____		

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На	На	На
			31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	112	31	27
	Результаты исследований и разработок	1120	—	—	—
	Нематериальные поисковые активы	1130	—	—	—
	Материальные поисковые активы	1140	—	—	—
	Основные средства	1150	35 531	33 196	32 412
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	—	—	—
	Долгосрочные финансовые вложения	1170	667	693	—
	Отложенные налоговые активы	1180	—	—	—
	Прочие внеоборотные активы	1190	26 616	30 800	—
	ИТОГО по разделу I	1100	62 926	64 720	32 439

Окончание

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На	На	На
			31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	2 984	1 460	2 592
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	841	341	596
	Дебиторская задолженность	1230	21 775	22 316	37 512
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	250	—	113
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2	8	12
	Прочие оборотные активы	1260	—	—	—
	ИТОГО по разделу II	1200	25 852	24 125	40 825
	БАЛАНС	1600	88 778	88 845	73 264

Форма 0710001 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На	На	На
			31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	100	100	100
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(—)	(—)	(—)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	6 782	9 787	—
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	53 045	53 045	53 045
	Резервный капитал	1360	101	347	213
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1919	—	—
	ИТОГО по разделу III	1300	61 947	63 279	53 358
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	—	—	—
	Отложенные налоговые обязательства	1420	—	—	—
	Оценочные обязательства	1430	—	—	—
	Прочие обязательства	1450	—	—	—
	ИТОГО по разделу IV	1400	—	—	—

Окончание

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На	На	На
			31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.	31 декабря 2010 г.
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА Заемные средства	1510	—	124	—
	Кредиторская задолженность	1520	26 416	24 237	19 906
	Доходы будущих периодов	1530	324	324	—
	Оценочные обязательства	1540	—	—	—
	Прочие краткосрочные обязательства	1550	91	881	—
	ИТОГО по разделу V	1500	26 831	25 566	19 906
	БАЛАНС	1700	88 778	88 845	73 264

Руководитель _____
(подпись)

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись)

(расшифровка подписи)

«__» _____ 20__ г.

Приложение 2

Отчет о финансовых результатах на 31 декабря 2012 г.

	Коды
Форма по ОКУД	0710002
Дата (число, месяц, год)	/ /
Организация _____ по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН	
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма / форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб. (млн руб.) _____ по ОКЕИ	384(385)

Наименование показателя	Код строки	За 2012 г.	За 2011 г.
Выручка	2110	58 092	50 976
Себестоимость продаж	2120	(53 210)	(45 384)
Валовая прибыль (убыток)	2100	4 882	5 592
Коммерческие расходы	2210	(117)	(87)
Управленческие расходы	2220	(—)	(—)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 765	5 505
Доходы от участия в других организациях	2310	10	10
Проценты к получению	2320	—	—
Проценты к уплате	2330	(—)	(—)
Прочие доходы	2340	2375	1388
Прочие расходы	2350	(4 185)	(3 434)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2 965	3 469
Текущий налог на прибыль,	2410	(799)	(993)
в том числе постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	—	—
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	—	—
Изменение отложенных налоговых активов	2450	—	—
Прочее	2460	—	—
Чистая прибыль (убыток)	2400	2 166	2 476

Наименование показателя	Код строки	За ___ год ___ 2012 г.	За ___ год ___ 2011 г.
СПРАВОЧНО	2510	(3 005)	9 787
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода			
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	—	—
Совокупный финансовый результат периода	2500	(839)	12263
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи)

«__» _____ 20__ г.

Приложение 3

Приложение № 2
к приказу Минфина России
от 02.07.2010 № 66н

Отчет об изменениях капитала на 20 декабря ____ г.

Форма по ОКУД

0710003

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды
0710003
384(385)

Организация _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид экономической деятельности _____

Организационно-правовая форма / форма собственности _____

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

1. Движение капитала

Наименование показателя	Код	Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
Величина капитала на 31 декабря 20 <u>10</u> г. ¹⁾	3100	100	()	53 045	213		53 358
За 20 <u>11</u> г. ²⁾	3210	—		9 787	134	—	9 921
Увеличение капитала — всего: в том числе: чистая прибыль	3211	X	X	X	X		

Наименование показателя	Код	Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нера распределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
переоценка имущества	3212	X	X	9 787	X		9 787
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3213	X	X		X		
дополнительный выпуск акций	3214				X	X	
увеличение номинальной стоимости акций	3215				X	X	
реорганизация юридического лица	3216						
Уменьшение капитала – всего:	3220	()		()	()	()	()
в том числе:	3221	X	X	X	X	()	()
убыток							
переоценка имущества	3222	X	X	()	X	()	()
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	3223	X	X	()	X	()	()
уменьшение номинальной стоимости акций	3224	()			X		()
уменьшение количества акций	3225	()			X		
реорганизация юридического лица	3226						
Дивиденды	3227	X	X	X	X	()	()
Изменение добавочного капитала	3230	X	X	91 787			X
Изменение резервного капитала	3240	X	X	X	134		X

Величина капитала на 31 декабря 20 11 г. ²⁾	3200	100	()	62 832	347		63 279
За 20 12 г. ³⁾	3310	—	—	—		2 166	2 166
Увеличение капитала — всего:	3311	X	X	X		2 166	2 166
в том числе:							
чистая прибыль							
переоценка имущества	3312	X	X				
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3313	X	X				
дополнительный выпуск акций	3314					X	
увеличение номинальной стоимости акций	3315					X	
реорганизация юридического лица	3316						
Уменьшение капитала — всего:	3320	()		(3 005)	(246)	(247)	(3 498)
в том числе:							
убыток	3321	X	X	X		()	()
переоценка имущества	3322	X	X	(3 005)		()	(3 005)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	3323	X	X	()		()	()
уменьшение номинальной стоимости акций	3324	()					()
уменьшение количества акций	3325	()					()
реорганизация юридического лица	3326						()
Дивиденды	3327	X	X	X		(247)	(247)
Изменение добавочного капитала	3330	X	X	(3 005)			X
Изменение резервного капитала	3340	X	X	X	246		X
Величина капитала на 31 декабря 20 12 г. ³⁾	3300	100	()	59 827	101	1 919	61 947

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

Наименование показателя	Код	Изменения капитала за 2012 г. ²⁾		На 31 декабря 2012 г. ²⁾
		На 31 декабря 2011 г. ¹⁾	за счет чистой прибыли (убытка)	
Капитал – всего				
до корректировок	3400			
корректировка в связи:				
с изменением учетной политики	3410			
исправлением ошибок	3420			
после корректировок	3500			
в том числе:				
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):				
до корректировок	3401			
корректировка в связи:				
с изменением учетной политики	3411			
исправлением ошибок	3421			
после корректировок	3501			
другие статьи капитала, по которым осуществлены корректировки:				
(по статьям)				
до корректировок	3402			
корректировка в связи:				
с изменением учетной политики	3412			
исправлением ошибок	3422			
после корректировок	3502			

3. Чистые активы

Наименование показателя	Код	На 31 декабря г. ³⁾		На 31 декабря г. ²⁾		На 31 декабря г. ¹⁾	
		20	12	20	11	20	10
Чистые активы	3600		62 271		63 603		53 358

Руководитель _____
(подпись)
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись)
(расшифровка подписи)

« _____ » 20__ г.

Приложение 4

Отчет о движении денежных средств на 31 декабря 2012 г.

	Коды
Форма по ОКУД	0710004
Дата (число, месяц, год)	
Организация _____ по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН	
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма / форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб. (млн руб.) _____ по ОКЕИ	384(385)

Наименование показателя	За 2012 г. ¹⁾	За 2011 г. ²⁾
Денежные потоки от текущих операций		
Поступления – всего,	53 165	47 836
в том числе:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	46 355	43 251
арендные платежи, лицензионные платежи, гонорары, комиссионные платежи и пр.	–	–
прочие поступления	6 810	4 585
Платежи – всего,	(53 086)	(47 853)
в том числе:		
на оплату товаров, работ, услуг	(37 129)	(38 105)
на оплату труда	(11 912)	(7 103)
на выплату процентов по долговым обязательствам	(247)	–
на расчеты по налогам и сборам	(3 012)	(2 578)
на прочие выплаты, перечисления	(786)	(67)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	79	(17)
Денежные потоки от инвестиционных операций		
Поступления – всего,	7 826	5 780
в том числе:		
от продажи объектов основных средств и иного имущества	6 812	5 349
дивиденды, проценты по финансовым вложениям	1 014	431
прочие поступления		
Платежи – всего,	(7 891)	(5 768)
в том числе:		
на приобретение объектов основных средств (включая	(6 381)	(4 978)

Окончание

Наименование показателя	За 2012 г. ¹⁾	За 2011 г. ²⁾
доходные вложения в материальные ценности) и нематериальных активов		
на финансовые вложения	(759)	(521)
на прочие выплаты, перечисления	(751)	(269)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	(65)	12

Форма 0710004 с. 2

Наименование показателя	За 2012 г. ¹⁾	За 2011 г. ²⁾
Денежные потоки от финансовых операций	105	87
Поступления – всего,		
в том числе:	105	87
кредитов и займов		
бюджетных ассигнований и иного целевого финансирования	–	–
вкладов участников	–	–
другие поступления	–	–
Платежи – всего,	(125)	(85)
в том числе:	(125)	(85)
на погашение кредитов и займов		
на выплату дивидендов	()	()
на прочие выплаты, перечисления	()	()
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	(20)	2
Сальдо денежных потоков за отчетный период	(6)	(3)
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	8	11
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	2	8
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю		

Руководитель _____

(подпись)

_____ (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____

(подпись)

_____ (расшифровка подписи)

«__» _____ 20__ г.

Примечания¹⁾ Указывается отчетный период.²⁾ Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (тыс. руб.)

1. Нематериальные активы и расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР)

1.1. Наличие и движение нематериальных активов

0710005 с. 1

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Поступило	Изменения за период			Переоценка		На конец периода	
			первоначальная стоимость ³⁾	накопленная амортизация и убытки от обесценения		Выбыло	накопленная амортизация и убытки от обесценения	нак-лено амортизации	Убыток от обесценения	Первоначальная стоимость ³⁾	накопленная амортизация	Первоначальная стоимость ³⁾
Нематериальные активы – всего	5100 за 2012 г. ¹⁾		52	(21)	98	(13)	13	(17)			137	(25)
	5110 за 2011 г. ²⁾		33	(6)	9	()		(15)			52	(21)
Объекты интеллектуальной собственности (вид нематериальных активов)	5101 за 2012 г. ¹⁾		52	(21)	98	(13)		(17)			137	(25)
	5111 за 2011 г. ²⁾		33	(6)	9	()		(15)			52	(21)
(вид нематериальных активов)	5102 за 20__ г. ¹⁾			()		()		()				()
	5112 за 20__ г. ²⁾			()		()		()				()
	5103 за 20__ г. ¹⁾			()		()		()				()
и т.д.	5113 за 20__ г. ²⁾			()		()		()				()

1.2. Первоначальная стоимость нематериальных активов, созданных самой организацией

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2012 г. ⁴⁾	На 31 декабря 2011 г. ²⁾	На 31 декабря 2010 г. ⁵⁾
Всего	5120	137	52	33
в том числе: Объекты интеллектуальной собственности <i>(вид нематериальных активов)</i>	5121	137	52	33
<i>(вид нематериальных активов)</i>	5122			
и т.д.	5123			

0710005 с. 2

1.3. Нематериальные активы с полностью погашенной стоимостью

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2012 г. ⁴⁾	На 31 декабря 2011 г. ²⁾	На 31 декабря 2010 г. ⁵⁾
Всего	5130	24	0	0
в том числе: Объекты интеллектуальной собственности <i>(вид нематериальных активов)</i>	5131	24	0	0
<i>(вид нематериальных активов)</i>	5132			
и т.д.	5133			

1.4. Наличие и движение результатов НИОКР

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Изменения за период			На конец периода	
			первоначальная стоимость	часть стоимости, списанной на расходы	Первоначальная стоимость	Выбыло	часть стоимости, списанной на расходы за период	первоначальная стоимость	часть стоимости, списанной на расходы
НИОКР – всего,	5140	за 20__ г. ¹⁾		()	()	()	()	()	()
	5150	за 20__ г. ²⁾		()	()	()	()	()	()
в том числе: (объект, группа объектов)	5141	за 20__ г. ¹⁾		()	()	()	()	()	()
	5151	за 20__ г. ²⁾		()	()	()	()	()	()
(объект, группа объектов)	5142	за 20__ г. ¹⁾		()	()	()	()	()	()
	5152	за 20__ г. ²⁾		()	()	()	()	()	()
и т.д.	5143	за 20__ г. ¹⁾		()	()	()	()	()	()
	5153	за 20__ г. ²⁾		()	()	()	()	()	()

1.5. Незаконченные и неоформленные НИОКР и незаконченные операции по приобретению нематериальных активов

Наименование показателя	Код	Период	На начало года	Изменения за период		На конец периода
				загоды за период	списано затрат как не давших положительного результата	
Затраты по незаконченным исследованиям и разработкам – всего,	5160	за 20__ г. ¹⁾		()	()	()
	5170	за 20__ г. ²⁾		()	()	()
в том числе:						
(объект, группа объектов)	5161	за 20__ г. ¹⁾		()	()	()
	5171	за 20__ г. ²⁾		()	()	()
	5162	за 20__ г. ¹⁾		()	()	()
	5172	за 20__ г. ²⁾		()	()	()
	5163	за 20__ г. ¹⁾		()	()	()
	5173	за 20__ г. ²⁾		()	()	()
	5180	за 20__ г. ¹⁾		()	()	()
	5190	за 20__ г. ²⁾		()	()	()
незаконченные операции по приобретению нематериальных активов – всего,						
в том числе:						
	5181	за 20__ г. ¹⁾		()	()	()
	5191	за 20__ г. ²⁾		()	()	()
(объект, группа объектов)	5182	за 20__ г. ¹⁾		()	()	()
	5192	за 20__ г. ²⁾		()	()	()
(объект, группа объектов)	5183	за 20__ г. ¹⁾		()	()	()
	5193	за 20__ г. ²⁾		()	()	()
и т.д.						

2. Основные средства
2.1. Наличие и движение основных средств

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Изменения за период						На конец периода							
			первоначальная стоимость ³⁾	накопленная амортизация ⁶⁾	Поступило	Первоначальная стоимость ³⁾	Выбыло объектов	Накопленная амортизация ⁶⁾	начислено амортизации ⁶⁾	Переоценка первоначальной стоимости ³⁾	Накопленная амортизация ⁶⁾	первоначальная стоимость ³⁾	накопленная амортизация ⁶⁾					
Основные средства (без учета доходных вложений в материальные ценности) — всего,																		
в том числе:																		
Здания и сооружения	5201	за 20 <u>12</u> г. ¹⁾	27 409	(10 915)	3 014	(2 027)	1 999	(2 102)									28 396	(11 018)
(группа основных средств)	5211	за 20 <u>11</u> г. ²⁾	27 409	(9 544)	—	(—)	—	(1 371)									27 409	(10 915)
Машины, оборудование, транспортные средства	5202	за 20 <u>12</u> г. ¹⁾	20 985	(7 101)	3 862	(4 980)	4 977	(2 026)									19 867	(4 150)
(группа основных средств)	5212	за 20 <u>11</u> г. ²⁾	19 078	(6 861)	6 459	(4 552)	4 552	(4 792)									20 985	(7 101)
Другие основные средства	5203	за 20 <u>12</u> г. ¹⁾	3 098	(280)	358	(758)	753	(735)									2 698	(262)
(группа основных средств)	5213	за 20 <u>11</u> г. ²⁾	2 540	(210)	310	(248)	248	(318)									3 098	(280)
Учтено в составе доходных вложений в материальные ценности — всего,																		
в том числе:																		
	5221	за 20 ___ г. ¹⁾		()		()		()										()
(группа объектов)	5231	за 20 ___ г. ²⁾		()		()		()										()
	5222	за 20 ___ г. ¹⁾		()		()		()										()
(группа объектов)	5232	за 20 ___ г. ²⁾		()		()		()										()
	5223	за 20 ___ г. ¹⁾		()		()		()										()
и т.д.	5233	за 20 ___ г. ²⁾		()		()		()										()

2.2. Незавершенные капитальные вложения

Наименование показателя	Код	Период	На начало года	Изменения за период			На конец периода
				затраты за период	списано	принято к учету в качестве основных средств или увеличена стоимость	
Незавершенное строительство и незаконченные операции по приобретению, модернизации и т.п. основных средств — всего, в том числе:	5240	за 20__ г. ¹⁾		()	()		
	5250	за 20__ г. ²⁾		()	()		
		за 20__ г. ¹⁾		()	()		
(группа объектов)	5251	за 20__ г. ²⁾		()	()		
		за 20__ г. ¹⁾		()	()		
(группа объектов)	5252	за 20__ г. ²⁾		()	()		
		за 20__ г. ¹⁾		()	()		
и т.д.	5253	за 20__ г. ²⁾		()	()		

2.3. Изменение стоимости основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации

Наименование показателя	Код	За 20 __ г. ¹⁾	За 20 __ г. ²⁾
Увеличение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции — всего,	5260		
в том числе:			
(объект основных средств)	5261		
(объект основных средств)	5262		
и т.д.	5263		
Уменьшение стоимости объектов основных средств в результате частичной ликвидации — всего:	5270		
в том числе:			()
(объект основных средств)	5271	()	
(объект основных средств)	5272	()	()
и т.д.	5273	()	()

2.4. Иное использование основных средств

Наименование показателя	Код	На 20 __ г. ⁴⁾	На 31 декабря 20 __ г. ²⁾	На 31 декабря 20 __ г. ⁵⁾
Переданные в аренду основные средства, числящиеся на балансе	5280			
Переданные в аренду основные средства, числящиеся за балансом	5281			
Полученные в аренду основные средства, числящиеся на балансе	5282			
Полученные в аренду основные средства, числящиеся за балансом	5283			
Объекты недвижимости, принятые в эксплуатацию и фактически используемые, находящиеся в процессе государственной регистрации	5284			
Основные средства, переведенные на консервацию	5285			
Иное использование основных средств (залог и др.)	5286			
	5287			
	5288			

3. Финансовые вложения

3.1. Наличие и движение финансовых вложений

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		поступило	Изменения за период		текущей рыночной стоимости (убытков от обесценения)	На конец периода
			первоначальная стоимость	накопленная корректировка ^{ка)}		выбыло (погашено)	начисление процентов (включая доведение первоначальной стоимости до номинальной)		
Долгосрочные – всего,	5301	за 20 <u>12</u> г. ¹⁾	693		87	(113)		667	
	5311	за 20 <u>11</u> г. ²⁾	0		712	(19)		693	
в том числе:									
Вклады в уставные капиталы (группа, вид)	5302	за 20 <u>12</u> г. ¹⁾	186		50	(113)		123	
	5312	за 20 <u>11</u> г. ²⁾	0		205	(19)		186	
Предоставленные займы (группа, вид)	5303	за 20 <u>12</u> г. ¹⁾	507		37	()		544	
	5313	за 20 <u>11</u> г. ²⁾	0		507	()		507	
	5304	за 20 г. ¹⁾				()			
	5314	за 20 г. ²⁾				()			
Краткосрочные – всего,	5305	за 20 <u>12</u> г. ¹⁾	0		250	()		250	
	5315	за 20 <u>11</u> г. ²⁾	0			()		0	
в том числе:									
Предоставленные займы (группа, вид)	5306	за 20 <u>12</u> г. ¹⁾	0		250	()		250	
	5316	за 20 <u>11</u> г. ²⁾	0			()		0	
	5307	за 20 г. ¹⁾				()			
	5317	за 20 г. ²⁾				()			
и т.д.	5308	за 20 г. ¹⁾				()			
и т.д.	5318	за 20 г. ²⁾				()			
Финансовых вложений –	5300	за 20 <u>12</u> г. ¹⁾	693		337	(113)		917	
итого	5310	за 20 <u>11</u> г. ²⁾	0		712	(19)		693	

3.2. Иное использование финансовых вложений

Наименование показателя	Код	На 20 __ г. ⁴⁾	На 31 декабря 20 __ г. ²⁾	На 31 декабря 20 __ г. ⁵⁾
Финансовые вложения, находящиеся в залоге – всего,	5320			
в том числе:				
	5321			
(группы, виды)				
	5322			
и т.д.				
Финансовые вложения, переданные третьим лицам (кроме продажи) – всего,	5325			
в том числе:				
	5326			
(группы, виды)				
	5327			
и т.д.				
Иное использование финансовых вложений	5329			

4. Запасы

4.1. Наличие и движение запасов

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Изменения за период				На конец периода	
			себестоимость	величина резерва под снижение стоимости	поступления и затраты	выбыло	убытков от снижения стоимости	оборот запасов между их группами (видами)	себестоимость	величина резерва под снижение стоимости
Запасы – всего,	5400	за 20 <u>12</u> г. ¹⁾	1 460	()	82 562	(81 038)		X	2 984	()
	5420	за 20 <u>11</u> г. ²⁾	2 592	()	70 420	(71 552)		X	1 460	()
в том числе:										
Сырье и материалы	5401	за 20 <u>12</u> г. ¹⁾	1 353	()	29 367	(27 812)			2 908	()
(группа вид)	5421	за 20 <u>11</u> г. ²⁾	2 575	()	24 939	(26 161)			1 353	()
Готовая продукция	5402	за 20 <u>12</u> г. ¹⁾	104	()	53 144	(53 210)			38	()
(группа вид)	5422	за 20 <u>11</u> г. ²⁾	17	()	45 471	(45 384)			104	()
Расходы будущих периодов	5403	за 20 <u>12</u> г. ¹⁾	3	()	51	(16)			38	()
и т.д.	5423	за 20 <u>11</u> г. ²⁾	0	()	10	(7)			3	()

4.2. Запасы в залоге

Наименование показателя	Код	На 20 __ г. ⁴⁾	На 31 декабря 20 __ г. ²⁾	На 31 декабря 20 __ г. ⁵⁾
Запасы, не оплаченные на отчетную дату – всего,	5440			
в том числе:				
	5441			
(группа, вид)				
	5442			
и т.д.				
Запасы, находящиеся в залоге по договору – всего,	5445			
в том числе:				
	5446			
(группа, вид)				
	5447			
и т.д.				

5. Дебиторская и кредиторская задолженность
5.1. Наличие и движение дебиторской задолженности

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Изменения за период				перевод из долго- в кратко- срочную задол- женность	На конец периода
			учтен- ная по усло- виям догово- ра	вели- чина резерва по сом- нитель- ным долгам	Поступление в результате хозяй- ственных операций (сумма долга по сделке, операция) ^{в)}	причита- ющиеся проценты, штрафы и иные начисле- ния ^{в)}	пога- шение	выбыло списание на финан- совый резуль- тат ^{в)}		
Долгосрочная дебиторская задолженность – всего,	5501	за 20 ___ г. ¹⁾	()	()	()	()	()	()	()	()
	5521	за 20 ___ г. ²⁾	()	()	()	()	()	()	()	()
в том числе:	5502	за 20 г. ¹⁾	()	()	()	()	()	()	()	()
	5522	за 20 г. ²⁾	()	()	()	()	()	()	()	()
	5503	за 20 г. ¹⁾	()	()	()	()	()	()	()	()
	5523	за 20 г. ²⁾	()	()	()	()	()	()	()	()
	5504	за 20 г. ¹⁾	()	()	()	()	()	()	()	()
	5524	за 20 г. ²⁾	()	()	()	()	()	()	()	()
Краткосрочная дебиторская задолженность – всего,	5510	за 20 12 г. ¹⁾	22 316	()	63 667	()	(64 208)	()	()	21 775
	5530	за 20 11 г. ²⁾	37 512	()	53 372	()	(68 568)	()	()	22 316
в том числе:	5511	за 20 12 г. ¹⁾	20 920	()	59 092	()	(62 812)	()	()	17 200
	5531	за 20 11 г. ²⁾	33 944	()	51 976	()	(65 000)	()	()	20 920
	5512	за 20 12 г. ¹⁾	1 396	()	4 575	()	(1 396)	()	()	4 575
	5532	за 20 11 г. ²⁾	3 568	()	1 396	()	(3 568)	()	()	1 396
	5512	за 20 г. ¹⁾	()	()	()	()	()	()	()	()
	5533	за 20 г. ²⁾	()	()	()	()	()	()	()	()
Итого	5500	за 20 12 г. ¹⁾	22 316	()	63 667	()	(64 208)	()	X	21 775
	5520	за 20 11 г. ²⁾	37 512	()	53 372	()	(68 568)	()	X	22 316

5.2. Просроченная дебиторская задолженность

Наименование показателя	Код	На 20__ г. ⁴⁾		На 31 декабря 20__ г. ²⁾		На 31 декабря 20__ г. ⁵⁾	
		учтенная по условиям договора	балансовая стоимость	учтенная по условиям договора	балансовая стоимость	учтенная по условиям договора	балансовая стоимость
Всего,	5540						
в том числе:							
(вид)	5541						
и т.д.	5542						

5.3. Наличие и движение кредиторской задолженности

Наименование показателя	Код	Период	Остаток на начало года	Изменения за период				Остаток на конец периода
				поступление		выбыло	перевод из долго- в кратко- срочную задол- женность	
				в результате хозяйственных операций (сумма долга по сделке, операции) ⁹⁾	причита- ющиеся проценты, штрафы и иные начисления ⁹⁾			
Долгосрочная кредиторская задолженность — всего,	5551	за 20__ г. ¹⁾			()	()	()	
	5571	за 20__ г. ²⁾			()	()	()	
в том числе:	5552	за 20__ г. ¹⁾			()	()	()	
(вид)	5572	за 20__ г. ²⁾			()	()	()	
	5553	за 20__ г. ¹⁾			()	()	()	
и т.д.	5573	за 20__ г. ²⁾			()	()	()	
Краткосрочная кредиторская задолженность — всего,	5560	за 20 12 г. ¹⁾	24 361	58 953	(56 898)	()		26 416
	5580	за 20 11 г. ²⁾	19 906	67 387	(62 932)	()		24 361
в том числе:								
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	5561	за 20 12 г. ¹⁾	12 995	57 775	(53 586)	()		17 184
(вид)	5581	за 20 11 г. ²⁾	10 571	57 278	(59 854)	()		7 995
Расчеты по налогам и сборам	5562	за 20 12 г. ¹⁾	3 913	2 174	(3 012)	()		3 075
и т.д.	5582	за 20 11 г. ²⁾	9 335	2 156	(2 578)	()		8 913
Итого	5550	за 20 12 г. ¹⁾	24 361	58 953	(56 898)	()	X	26 416
	5570	за 20 11 г. ²⁾	19 906	67 387	(62 932)	()	X	24 361

5.4. Просроченная кредиторская задолженность

Наименование показателя	Код	На 20 __ г. ⁴⁾	На 31 декабря 20 __ г. ²⁾	На 31 декабря 20 __ г. ⁵⁾
Всего,	5590			
в том числе:				
	5591			
(вид)				
	5592			
(вид)				
	5593			
и т.д.				

6. Затраты на производство

Наименование показателя	Код	За 20 12 г. ¹⁾	За 20 11 г. ²⁾
Материальные затраты	5610	33 128	32 116
Расходы на оплату труда	5620	11 980	7 119
Отчисления на социальные нужды	5630	4 193	2 492
Амортизация	5640	3 867	3 657
Прочие затраты	5650	159	87
Итого по элементам	5660	55 327	45 471
Изменение остатков (прирост [-], уменьшение [+]): незавершенного производства, готовой продукции и др.		1 524	(1 132)
Итого расходы по обычным видам деятельности	5600	56 851	44 339

7. Оценочные обязательства

Наименование показателя	Код	Остаток на начало года	Признано	Погашено	Списано как избыточная сумма	Остаток на конец периода
Оценочные обязательства — всего,	5700			()	()	
в том числе:	5701			()	()	
(наименование резерва)						
	5702			()	()	
(наименование резерва)						
	5703			()	()	
и т.д.						

8. Обеспечения обязательств

Наименование показателя	Код	На 20 __ г. ⁴⁾	На 31 декабря 20 __ г. ²⁾	На 31 декабря 20 __ г. ³⁾
Полученные — всего,	5800			
в том числе:				
	5801			
(вид)				
	5802			
и т.д.				
Выданные — всего,	5810			
в том числе:				
	5811			
(вид)				
	5812			
и т.д.				

0710005 с. 14

9. Государственная помощь

Наименование показателя	Код	За 20 __ г. ¹⁾	За 20 __ г. ²⁾			
Получено бюджетных средств — всего,	5900					
в том числе:	5901					
на текущие расходы						
на вложения во внеоборотные активы	5905					
			На начало года	Полу- чено за год	Возвра- щено за год	На конец года
Бюджетные кредиты — всего,	20 __ г. ¹⁾ 5910				()	
	20 __ г. ²⁾ 5920				()	
в том числе:						
	20 __ г. ¹⁾ 5911				()	
(наименование цели)	20 __ г. ²⁾ 5921				()	
	20 __ г. ¹⁾ 5912				()	
и т.д.	20 __ г. ²⁾ 5922				()	

Приложение 6

Вступительный консолидированный баланс

АКТИВ	Балансы предприятий На 01.01.12		Предвари- тельный (сводный) баланс на 01.01.12	Поправ- ки	Консоли- дированный баланс ОАО «ММК» на 01.01.12
	ОАО «ММК»	ЗАО «РМК»			
I. Внеоборотные активы					
Нематериальные активы	380 336	144	80 480	—	80 480
Основные средства	9 303 914	7 326	9 311 240	—	9 311 240
Незавершенное строительство	1 849 152	70	1 849 222	—	1 849 222
Долгосрочные финансовые вложения,	1 160 618	10	1 160 628	—	1 160 628
в том числе:					
инвестиции в дочерние общества, из них в ЗАО «РМК»	577 494	10	577 504	735	576 769
инвестиции в зависимые общества	2 796	—	2 796	—	2 796
инвестиции в другие организации	13 804	—	13 804	—	13 804
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	217 009	—	217 009	—	217 009
прочие долгосрочные финансовые вложения	349 515	—	349 515	—	349 515
ИТОГО по разделу I	12 394 020	7 550	12 401 570	735	12 400 835
II. Оборотные активы					
Запасы	1 821 186	28 080	1 849 266	—	1 849 266
НДС по приобретенным ценностям (19)	539 119	5 869	544 988	—	544 988
Дебиторская задолженность	5 587 197	96 094	5 683 291	—	5 683 291
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	39 787	3 370	43 157	—	43 157
Денежные средства и денежные эквиваленты	340 939	1	340 940	—	340 940
Итого по разделу II	8 328 228	133 414	8 461 642	23 636	8 438 006
БАЛАНС	20 772 248	140 964	20 863 212	24 371	20 838 841

ПАССИВ	Балансы предприятий на 01.01.12		Предварительный (сводный) баланс На 01.01.12	Поправки	Консолидированный баланс ОАО «ММК» на 01.01.12
	ОАО «ММК»	ЗАО «РМК»			
III. Капитал и резервы					
Уставный капитал	8 858	480	9 338	480	8 858
Собственные акции, выкупленные у акционеров					
Переоценка внеоборотных активов					
Добавочный капитал (без переоценки)	12 431 984	941	12 432 925	941	12 431 984
Резервный капитал,	2 215	77	2 292	(77)	2 215
в том числе:					
резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством (гудвилл)	—	—	—	763	763
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами (гудвилл)	2 215	77	2 292	—	2 292
Нераспределенная прибыль прошлых лет	—	16 725	16 725	16 725	—
Непокрытый убыток прошлых лет	(633 689)	—	(633 689)	—	(633 689)
Нераспределенная прибыль отчетного года	—	—	—	—	—
Непокрытый убыток отчетного года	—	—	—	—	—
ИТОГО по разделу III	11 809 368	18 223	11 827 591	17 460	11 810 131
IV. Долгосрочные обязательства					
Заемные средства	359 294	—	359 294	—	359 294
Отложенные налоговые обязательства	—	—	—	—	—
Оценочные обязательства	—	—	—	—	—
Прочие долгосрочные обязательства	1 227 813	—	1 227 813	—	1 227 813
ИТОГО по разделу IV	1 587 107		1 587 107		1 587 107

ПАССИВ	Балансы предприятий на 01.01.12		Предварительный (сводный) баланс На 01.01.12	Поправки	Консолидированный баланс ОАО «ММК» на 01.01.12
	ОАО «ММК»	ЗАО «РМК»			
V. Краткосрочные обязательства					
Земные средства	1 445 281	—	1 445 281	—	1 445 281
Кредиторская задолженность,	5 856 645	122 741	5 979 386	—	5 979 386
в том числе задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (78)	197 216	—	197 216	23 636	173 580
Доходы будущих периодов	10 415	—	10 415	—	10 415
Оценочные обязательства	—	—	—	—	—
Прочие краткосрочные обязательства	—	—	—	—	—
ИТОГО по разделу V	7 325 773	122 741	7 448 514	6 911	7 441 603
БАЛАНС	2 072 248	140 964	20 863 212	24 371	20 838 841

Консолидированный баланс

АКТИВ	Балансы предприятий		Предварительный (сводный) баланс	Поправки	Консолидированный баланс
	ОАО	ЗАО			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	191 973	42	192 015		192 015
Основные средства:	10 877 234	20 722	10 897 956		10 897 956
Незавершенное строительство	1 280 987	974	1 281 961		1 281 961
Доходные вложения в материальные ценности					
Долгосрочные финансовые вложения, в том числе инвестиции в дочерние общества	1 386 372	25	1 386 397		1 386 397
инвестиции в зависимые общества	769 838	25	769 863	(1498)	768 365
инвестиции в зависимые общества	1 669		1 669		1 669
Инвестиции в другие организации	13 848		13 848		13 848
займы, предоставленные организациям на срок более 12 мес.	59 408		59 408		59 408
прочие долгосрочные финансовые вложения	541 609		541 609		541 609
Отложенные налоговые активы					
Прочие внеоборотные активы					
ИТОГО по разделу I	13 736 566	21 763	13 758 329	(1 498)	13 756 831
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы, в том числе	3 952 305	104 228	4 056 533		4 056 533
Налог на добавленную стоимость по приобретенным (19)	18 4791	15 570	200 361		200 361
Дебиторская задолженность, в том числе задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	44 629		44 692		44 692
	36 937		36 937		36 937

Дебиторская задолженность, в том числе:	3 903 618	196 760	4 100 378	4 100 378
покупатели и заказчики	1 331 351	134 117	1 465 468	1 465 468
векселя к получению	215 091		215 091	215 091
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	382 096		382 096	(143 254)
задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (75)		55 256	55 256	55 256
авансы выданные	872 738	85	872 823	872 823
прочие дебиторы	1 102 342	7 302	1 109 644	1 109 644
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1 389 942	17 053	1 406 995	1 406 995
Денежные средства и денежные эквиваленты	189 914	1 121	191 035	191 035
Прочие оборотные активы				
ИТОГО по разделу II	9 665 199	334 732	9 999 931	(143 254)
БАЛАНС	23 401 765	356 495	23 758 260	(144 752)
				23 613 508

ПАССИВ	Балансы предприятий		Предварительный (сводный) баланс	Поправки	Консолидированный баланс
	ОАО	ЗАО			
III. КАПИТАЛ и РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	8 858	480	9 338	(480)	8 858
Собственные акции, выкупленные у акционеров					
Переоценка внеоборотных активов					
Добавочный капитал	14 296 268	943	14 297 211	(843)	14 296 268
Резервный капитал	2 215	77	2 292	(77)	2 215
Нераспределенная прибыль прошлых лет		6 347	6 347	(6 347)	—
Нераспределенная прибыль отчетного года	1 570 313	93 441	1 663 754	50 000	1 713 754
ИТОГО по разделу III	15 877 654	101 288	15 978 942	42 000	16 020 942
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства					
Отложенные налоговые обязательства:					
Оценочные обязательства					
Прочие долгосрочные обязательства	887 553		887 553		887 553
ИТОГО по разделу IV	887 553		887 553		887 553
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	1 709 570		1 709 570		1 709 570
Кредиторская задолженность,	4 916 573	255 207	5 171 780	(180 407)	4 979 867
в том числе:					
поставщики и подрядчики	1 705 625	144 830	1 850 456		1 850 456
векселя к уплате	40 204		40 204		40 204

Окончание

ПАССИВ	Балансы предприятий		Предварительный (сводный) баланс	Поправки	Консолидированный баланс
	ОАО	ЗАО			
задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (78)	114 098	68 138	182 236	(182 236)	—
по оплате труда	5 655	12	5 667		5 667
по социальному страхованию и обеспечению	60 567	6 174	66 741		66 741
задолженность перед бюджетом	280 992	26 483	307 475	(10 865)	296 610
авансы полученные	1 189 444	2 506	1 191 950		1 191 950
прочие кредиторы	1 515 685	7 064	1 522 749		1 522 749
задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	4 303		4 303	6 347	10 650
Доходы будущих периодов	10 415		10 415		10 415
Оценочные обязательства					
Прочие краткосрочные обязательства					
ИТОГО по разделу V	6 636 558	255 207	6 891 765	(186 754)	6 705 011
БАЛАНС	23 401 765	356 495	23 758 260	(144 752)	23 613 508

ЛИТЕРАТУРА

Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М. : Финансы и статистика, 2008.

Бариленко В.И., Герасимова Е.Б., Петрусевич Т.В. Теория экономического анализа. М. : Форум, 2012.

Бариленко В.И., Плотникова Л.К. и др. Анализ финансовой отчетности. М. : КНОРУС, 2010.

Бариленко В.И., Бердников В.В., Бородина Е.И. Экономический анализ. М. : Эксмо, 2010.

Горбунов А.Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги. Методические рекомендации. Организационные структуры. Консалтинг. 3-е изд., доп. и перераб. М. : Анкил, 2000.

Домбровская Е.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. М. : ИНФРА-М «Высшее образование», 2008.

Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. М. : Дело и сервис, 2008.

Ефимова О.В. Финансовый анализ. 4-е изд., перераб. и доп. М. : Бухгалтерский учет, 2008.

Канке А.А., Кошечая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. М. : Профессиональное образование, 2008.

Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Анализ баланса или как понимать баланс. СПб. : Проспект, 2012.

Мазурова И.И., Белозерова Н.П. Анализ финансовой отчетности коммерческой организации. СПб. : СПбГУЭФ, 2008

Международные стандарты финансовой отчетности. М. : Аскери-АССА, 2008.

Мельник М.В., Бердников В.В. Анализ финансовой отчетности и прогнозирование финансовых результатов. М. : Финакадемия, 2010.

Плотников В.С. Основы консолидированного учета: методологические аспекты. Саратов : Издат. центр СГСЭУ, 2000.

Подигаева Т.А. Анализ финансовой отчетности. М. : КНОРУС, 2007.

Пучкова С.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Организации и консолидированные группы : учеб. пособие. М. : ФБК-ПРЕСС, 2004.

Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М. : ИНФРА-М, 2008.

Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд. М. : ИНФРА-М. 2008.

Черненко А.Ф., Башарина А.В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. Ростов-н/Д : Феникс, 2010.

Этони Р. Бухгалтерский учет и отчетность без проблем / пер. с англ. М. : ИНФРА-М, 1997.

Экономический анализ активов организации : учебник / под ред. Д.А. Ендовицкого. М. : ЭКСМО, 2009.