

ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

05.053

Г-96

С. В. ГУСЬКОВ, Г. Ф. ГРАФОВА

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

-1796-

*Рекомендовано
Учебно-методическим объединением по образованию
в области финансов, учета и мировой экономики
в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по специальностям «Финансы и кредит»,
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»*

ACADEMA

Москва

Издательский центр «Академия»

2007

ВЫДАСТЕРКА

№ 1796

-1796-

УДК 658(075.8)
ББК 65я73
Г968

Рецензенты:

зам. председателя совета УМО по образованию в области финансов, учета и мировой экономики, проректор Финансовой академии при Правительстве РФ, д-р экон. наук, профессор *О. В. Голосов*;
профессор кафедры «Управление в энергетике» Государственного университета управления, д-р экон. наук *Н. Г. Любимова*

Гуськов С. В.

Г968 Оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности организаций : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / С. В. Гуськов, Г. Ф. Графова. — М. : Издательский центр «Академия», 2007. — 192 с.

ISBN 978-5-7695-3393-8

Рассмотрены такие важнейшие экономические показатели, отражающие результаты и эффективность производственной деятельности, как прибыль и рентабельность. Изложены методики формирования и распределения прибыли коммерческой организации, управления финансовыми результатами и разработки управленческих решений на основе маржинального анализа. Приведена методика оценки финансово-экономического состояния организации на основе данных бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и других форм бухгалтерской отчетности. Рассмотрены методические и практические аспекты оценки рыночной стоимости организации.

Для студентов высших учебных заведений.

УДК 658(075.8)
ББК 65я73

*Оригинал-макет данного издания является собственностью
Издательского центра «Академия», и его воспроизведение любым способом
без согласия правообладателя запрещается*

© Гуськов С. В., Графова Г. Ф., 2007
© Образовательно-издательский центр «Академия»,
2007

ISBN 978-5-7695-3393-8 © Оформление. Издательский центр «Академия», 2007

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики производственно-хозяйственная деятельность каждого хозяйствующего субъекта становится предметом внимания широкого круга участников рыночных отношений (организаций и физических лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. На основании внутренней и внешней отчетно-учетной информации указанные лица стремятся оценить финансово-экономическое состояние коммерческих организаций.

Объективная оценка финансово-экономического состояния организации является основой для обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, целесообразности инвестирования и прогнозирования будущих результатов.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансово-экономического положения, руководители и специалисты организаций используют различную учетную и отчетную цифровую информацию.

Однако для целей управления производственно-хозяйственной деятельностью собственно учетной информации недостаточно. Значение отвлеченных данных бухгалтерского баланса или отчета о финансовых результатах, хотя и представляющих самостоятельный интерес, относительно невелико, если их рассматривать в отрыве друг от друга.

Для объективной оценки финансового положения коммерческой организации необходимо использовать определенные стоимостные соотношения основных факторов, в том числе финансово-экономические показатели или коэффициенты.

Знание методов и приемов финансово-экономического анализа дает возможность повысить «качество» оценки, составить объективное заключение об эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации.

Целью данного учебного пособия является изложение теоретических основ и практических аспектов анализа и оценки производственно-хозяйственной деятельности организации. При этом особое внимание обращается:

- на сущность и роль абсолютных и относительных финансовых результатов — прибыли и рентабельности;

- методические подходы к оценке финансово-экономического состояния организации;
- формирование рейтинга организации;
- формирование рыночной стоимости организации.

Учебное пособие может быть рекомендовано студентам высших учебных заведений, а также управленческим работникам, работникам бухгалтерских и финансовых служб.

РАЗДЕЛ I

ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глава I. ПРИБЫЛЬ КАК ИТоговый РЕЗУЛЬТАТ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Прибыль и управление рыночной экономикой

Рыночная экономика предполагает такую форму организации хозяйственной деятельности, при которой производители и потребители действуют самостоятельно на основе экономических мотивов и конкуренции. Взаимосвязь между участниками рынка возникает в результате платежеспособного спроса и предложения на товары и услуги посредством системы цен, показателей прибылей и убытков. Механизм рыночных отношений позволяет получить ответ на пять основных вопросов экономики: Что производить? Как производить? Для кого производить? Где производить? Когда производить?

На некоторые из данных вопросов рыночная экономика в силу известных ограничений может более эффективно ответить, используя в дополнение к рыночным методы государственного регулирования.

Уровень цен, величина полученной прибыли, сумма наращенного капитала служат главными ориентирами при самостоятельном выборе экономического курса коммерческими организациями. Установление твердых цен, их жесткое регулирование, директивные задания по прибыли или рентабельности неприемлемы для рыночной экономики. Такие меры лишают коммерческие организации необходимой информации и ограничивают их в выборе наиболее эффективных управленческих решений. В конечном счете это приводит к утрате капитала, минимизации финансовых результатов, возможной потере конкурентоспособности и неизбежному банкротству. Ориентация на экономику директивного типа и бюджетное финансирование приводит к неизбежному снижению эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

В ряду основных ориентиров рыночной экономики главное место занимают финансовые результаты деятельности организации — прибыль или убыток.

именно потому, что они не сконструированы заранее, а подвержены колебаниям, являющимся, по сути, сигналами об успешности (прибыльности) или неуспешности (убыточности) хозяйственной деятельности.

Счет прибылей и убытков показывает либо наращивание источников собственных средств (кредитовое сальдо — прибыль), либо их уменьшение (дебетовое сальдо — убыток).

По своей экономической сущности прибыль — это чистый доход коммерческой организации, превышение (избыток) всех ее доходов над издержками, связанными с текущей хозяйственной деятельностью. Убыток отражает не только отсутствие чистого дохода, но и указывает на превышение расходов по текущей хозяйственной деятельности организации над всеми ее доходами.

Убыток несовместим с нормальной хозяйственной деятельностью организации в условиях рыночной экономики, поскольку приводит к «проеданию» накопленного капитала и к неизбежному банкротству.

Различают учетную (бухгалтерскую, финансовую) и экономическую прибыль (рис. 1.1).

Учетная (финансовая) прибыль — это прибыль, исчисленная на основе данных бухгалтерского учета и отчетности. Она отражает разность между валовым доходом и учетными издержками производства и обращения.

Экономическая прибыль — это разность между всем валовым доходом организации и полными альтернативными факторными издержками, связанными с получением доходов.

К основополагающим понятиям формирования прибыли относятся альтернативные издержки и вмененные издержки.

Альтернативные издержки представляют ценности, которые можно было получить в результате других возможных действий, но от которых пришлось отказаться. Они неизбежны в мире ограниченных ресурсов и возможностей выбора между ними. Иными словами, это денежные доходы, которыми жертвует коммерческая организация, владелец ресурсов: она использует их для собственного производства товаров и услуг, а не продает как капи-

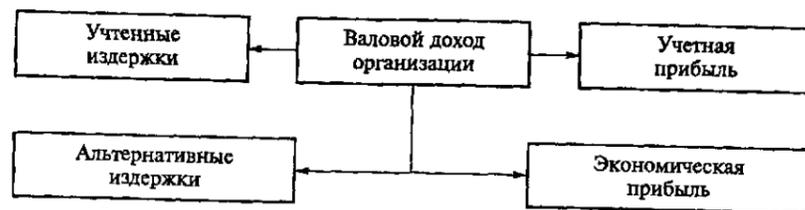


Рис. 1.1. Схема формирования учетной и экономической прибыли

тал на рынке другим потребителям. Альтернативные издержки должны равняться доходам, которые могли бы принести данные ресурсы при наиболее выгодном их применении. Строго говоря, все издержки в рыночной экономике являются альтернативными.

В составе альтернативных издержек выделяют *вмененные издержки*. Это издержки использования тех факторов производства, которыми производитель уже обладает и, следовательно, не покупает их на рынке. К вмененным издержкам относят труд собственника, его организаторские и предпринимательские способности, риски, вложения собственного капитала и собственных активов без их оплаты и т.д.

Альтернативные (экономические) издержки подразделяются на явные и неявные.

Явные издержки представляют собой платежи поставщикам за сырье, материалы, оплату труда, аренду, транспортные расходы, коммунальные платежи и др. Они отражаются в бухгалтерском учете и поэтому являются бухгалтерскими издержками.

Неявные издержки — это издержки, возникающие при использовании ресурсов самой коммерческой организацией без их оплаты: стоимость труда собственников фирмы; бесплатное использование зданий, помещений, оборудования; обычный доход на вложенный собственный капитал и др. Хотя в данном случае отсутствуют реальные выплаты заработной платы, ренты, процентов, такие издержки тем не менее должны учитываться при определении экономической прибыли. Следует обратить внимание, что в неявные (вмененные) издержки включается нормальная прибыль, соответствующая величине процентных выплат на использованный собственный капитал.

Следовательно, экономическая прибыль представляет собой доход, полученный сверх обычной (нормальной) прибыли. Она появляется в случае принятия коммерческой организацией дополнительных рисков или в связи с ее монопольными правами. В обычных условиях экономическая прибыль может находиться на нулевой отметке (ситуация «ни прибыли, ни убытка»).

Состав альтернативных издержек представлен на рис. 1.2.

Возникает вопрос: является ли максимизация прибыли главной целью деятельности коммерческой организации? Несомненно, в краткосрочном периоде ориентация на максимум прибыли работает на «выживаемость» организации, обеспечивая ее ресурсами для инвестиций, участвуя в формировании резервов и удовлетворение некоторых социальных нужд. Однако в долгосрочном периоде на первый план выходит необходимость закрепления коммерческой организации на рынке, рост ее капитала, увеличение доходов собственников.

Сущность и роль прибыли в рыночной экономике проявляется через ее следующие основные функции:



Рис. 1.2. Состав альтернативных издержек

- оценка результатов хозяйственной и предпринимательской деятельности;
- определение эффективности хозяйствования;
- источник формирования доходов бюджета государства и органов местного самоуправления;
- источник выплаты ренты, процентов и дивидендов;
- накопление ресурсов для самофинансирования и приращения капитала;
- контроль и регулирование хозяйственной деятельности.

Функция *оценки результатов хозяйственной деятельности* коммерческой организации прямо соотносится с сущностью прибыли как чистого дохода. Прибыльность организации оценивается в виде положительного результата, убыточность — в виде отрицательного. Однако суть данной функции состоит не только в оценке. Прибыль служит наградой за правильные хозяйственные решения, а убыток соответственно — своеобразным наказанием за неэффективную работу. При совершенной конкуренции экономическая прибыль стремится к нулевой отметке. Однако и в этих условиях обеспечивается оплата труда, процент на вложенный капитал и рента. Проявление инициативы, внедрение инноваций, риски делают возможным получение сверхприбыли. Такая сверхприбыль под воздействием конкуренции постепенно исчезает, а значит, формируются новые побудительные мотивы для ее возобновления.

Функция *определения эффекта от хозяйственной деятельности* позволяет соизмерить финансовый результат (прибыль или убыток) коммерческой организации с результатами других организаций, работающих в данной отрасли или в аналогичных условиях. Это соизмерение носит вполне реальный характер, ибо прибыль

отражает действительное накопление ресурсов, а убыток — их «проедание». Определение финансового эффекта позволяет оценить возможность и необходимость перераспределения финансовых потоков между отраслями и регионами, выбора различных вариантов инвестиций, привлечения заемных средств. Тем самым конкретизируются ответы на основные вопросы экономики: Что производить? Для кого производить? Как производить? Где производить? Когда производить?

Следует отметить, что прибыль как абсолютный показатель позволяет измерить экономический эффект, но отнюдь не эффективность результатов хозяйственной деятельности. Для определения эффективности необходим другой относительный дополняющий прибыль показатель — рентабельность.

Функция *источника формирования доходов бюджетов всех уровней* предполагает перераспределение прибыли через налоговую систему страны. При этом не только формируется экономическая и социальная основа развития государства и местных органов самоуправления, появляется инструмент активного регулирования экономики. Доля прибыли, изымаемая государством, может варьировать в широких пределах, но в принципе не должна превышать 30—40 % ее величины. В противном случае ослабляется стимулирующая роль прибыли в экономике.

Степень развития экономики страны и совершенство ее налоговой системы можно оценить, сравнивая удельный вес прямых налогов от полученных доходов с удельным весом косвенных налогов.

Функция *источника выплаты ренты, процентов и дивидендов* состоит в том, что отсутствие прибыли, а тем более получение убытка не позволяет осуществить указанные платежи. Последствием этого является невозможность или существенные трудности в получении кредитов и займов, в арендных отношениях, в привлечении инвестиций. Невыплаты дивидендов в течение длительного периода провоцируют «сброс» акций на рынке ценных бумаг, понижение их стоимости и соответственно рыночной стоимости организации и капитала ее собственников.

Функция *источника накопления ресурсов для самофинансирования и приращения капитала* позволяет осуществлять экономический рост и развитие коммерческой организации за счет собственных источников средств. Это, с одной стороны, ослабляет ее зависимость от банковского кредитования, от инвесторов, а с другой — укрепляет самостоятельность и платежеспособность.

Капитализация значительной части полученной прибыли приводит к росту рыночной стоимости организации, увеличивает ее чистые активы и собственный капитал.

В данном случае прибыль приобретает форму нераспределенной прибыли отчетного года или прошлых лет.

Функция инструмента контроля и регулирования хозяйственной деятельности проявляется в многообразных формах. Наиболее очевиден механизм, при котором нулевая прибыль есть сигнал об отсутствии средств для финансирования экономического развития, для формирования резервов, выплаты дивидендов и др., а полученные убытки — сигнал о «проедании» капитала и угрозе банкротства.

Категория прибыли может быть также использована на всех стадиях управления и хозяйственной деятельности как мониторинговый показатель оценки деятельности подразделений организации для создания системы контроллинга и центров ответственности по затратам и прибыли в рамках данной хозяйственной организации.

Сложность прибыли как экономической категории обуславливает многообразие ее форм как показателя хозяйственной деятельности.

Виды прибыли на различных этапах ее формирования представлены на рис. 1.3.

Прибыль (убытки) могут быть получены в результате текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

По этапам формирования можно выделить прибыль или убыток от продажи товаров (работ, услуг); доходы или расходы от операционной деятельности; внереализационные доходы или расходы.

По методам формирования различают валовую прибыль (маржинальный доход), операционную прибыль, чистую прибыль (за вычетом процентов и налогов).



Рис. 1.3. Виды прибыли по этапам ее формирования

Для целей налогообложения исчисляют налогооблагаемую прибыль (налоговую базу).

Кроме того, выделяют финансовые результаты-брутто (прибыль плюс амортизационные отчисления) и финансовые результаты-нетто (прибыль до уплаты процентов и налогов).

1.2. Доходы и расходы организации

В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и российскими Положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ) доходом коммерческой организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (имущества и денежных средств) и (или) погашения обязательств, приводящие к увеличению капитала данной организации. Иными словами, доходами можно считать хозяйственные явления, которые увеличивают активы и уменьшают пассивы хозяйственной организации.

Доходы классифицируются по следующим основаниям:

- по факту их признания — оплаченные и начисленные;
- отношению к денежным средствам — денежные (монетарные) и неденежные (немонетарные);
- отчетному периоду — прошлых периодов, текущие, будущие;
- отношению к балансу — капитализированные и некапитализированные;
- в зависимости от характера и условий получения — по обычным видам деятельности, операционные, внереализационные, чрезвычайные.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденным Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н (прил. 1), не являются доходами коммерческой организации:

- суммы косвенных налогов, поступающие в составе выручки от продаж;
- поступления по договорам комиссии, агентским и аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и др.;
- поступления в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ и услуг, авансов в счет их оплаты, задатков, залогов;
- поступления от юридических и физических лиц в погашение кредитов и займов.

Не относятся к доходам поступления в пользу бюджетной системы, поступления в пользу третьих лиц, авансовые платежи, а также платежи в погашение кредитов и займов.

Доходы организации в зависимости от их характера и условий получения классифицируются следующим образом:

- доходы от обычной деятельности:

выручка от продаж продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг;

доходы от других видов основной деятельности;

• операционные доходы:

поступления, связанные с предоставлением за плату во временное владение и пользование активов организации или ее права на различные виды интеллектуальной собственности;

поступления от участия в капиталах других организаций, включая проценты и иные доходы по долговым 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 и товаров;

проценты, полученные за использование другими организациями и кредитными учреждениями денежных средств коммерческой организации (по займам, средствам на счетах кредитных учреждений);

• внереализационные доходы:

штрафы, пени, неустойки, полученные за нарушение условий договоров;

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

поступления в возмещение причиненных организации убытков;

прибыль прошлых лет, признанная в отчетном году;

суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которой истекли сроки исковой давности;

положительные суммовые разницы, возникающие при переоценке имущества и обязательств, выраженных в иностранной валюте;

суммы дооценки оборотных активов организации;

прочие внереализационные доходы (например, суммовые разницы, возникающие в связи с погашением задолженности по кредитам и займам);

• чрезвычайные доходы:

суммы страховых возмещений;

стоимость материальных ценностей, остающихся от списания не пригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов.

Таким образом, к доходам от обычных видов деятельности относится, прежде всего, выручка от продажи продукции, товаров, поступлений, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Если организация имеет основным предметом иные виды деятельности, то к доходам от обычной деятельности могут быть отнесены: арендные платежи, лицензионные платежи, платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности, доходы

от участия в капитале других организаций. Однако если названная деятельность не является основной для организации, такие поступления относятся к операционным доходам.

Операционные доходы — это поступления, связанные с использованием имущества (активов) организации.

К *внереализационным доходам* относятся поступления преимущественно финансового характера, отличные от операционных доходов.

И, наконец, в составе *чрезвычайных доходов* учитываются поступления, возникающие в результате чрезвычайных обстоятельств: стихийных бедствий, аварий, пожаров, национализации и др.

Отметим, что большая часть доходов, учитываемых в бухгалтерском учете в составе операционных доходов (за исключением поступлений от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, продукции и товаров) для целей налогового учета, относятся к внереализационным доходам.

Расходами коммерческой организации признается уменьшение экономических выгод этой организации в результате выбытия активов (имущественных и денежных) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению ее капитала. Как видим, понятие расходов зеркально противоположно понятию доходов.

Здесь важно заметить, что понятие «расходы организации» не следует отождествлять с понятиями «издержки производства и обращения», «себестоимость». В этой связи следует четко разграничить сходные понятия: расходы — затраты — издержки — себестоимость — потери — убытки.

Расходы — это то, что уменьшает активы или увеличивает обязательства организации. Расходы также определяют как отрицательный поток платежей.

Затраты — это часть расходов, которые относятся к данному отчетному периоду и которые непосредственно влияют на финансовые результаты деятельности организации.

Расходы и затраты могут как совпадать, так и не совпадать между собой.

Приведем примеры, когда расходы и затраты совпадают: это оплата сырья и материалов, которые переработаны в данном периоде; это заработная плата персонала, труд которого использован в данном периоде; это коммерческие расходы, относящиеся к данному периоду.

В некоторых случаях расходы организации не считаются ее затратами: это возврат полученных кредитов и займов; оплата сырья и материалов, приобретенных в запас; выплата заработной платы за прошедший или будущий периоды.

К затратам, не являющимся расходами организации, относятся также начисление процентов на собственный капитал; отчис-

ления в резервные фонды организации; переработка ранее купленного сырья и материалов.

Издержки производства и обращения — это распределенные по периодам и воздействующие на финансовые результаты затраты на производство и реализацию продукции.

Себестоимость — это конкретный стоимостной показатель хозяйственной деятельности организации, представляющий систему калькуляции издержек, исчисленных по определенным правилам.

Существуют различные варианты оценки издержек и себестоимости, выбор которых осуществляется организацией в рамках ее учетной политики.

Потери — это уменьшение активов организации вследствие непредвиденных обстоятельств, нерациональных хозяйственных решений, несохранности имущества.

Убытки — это превышение текущих хозяйственных расходов над всеми доходами организации.

Чтобы расходы и затраты были признаны в бухгалтерском учете, необходимо выполнение следующих условий:

- расходы производятся в соответствии с конкретным договором, требованиями законодательных и нормативных актов, правилами делового оборота;
- имеется уверенность, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации;
- сумма расхода может быть определена.

Если в отношении расходов не соблюдается хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете признаются не расходы, а дебиторская задолженность.

Классификация расходов организации позволяет выделить следующие их группы:

- по факту признания — начисленные и оплаченные;
- отношению к денежным средствам — денежные (монетарные) и неденежные (немонетарные);
- периоду — прошлые, текущие, будущие;
- влиянию объема хозяйственной деятельности — постоянные и переменные;
- методу распределения — основные (прямые) и накладные (косвенные);
- элементам затрат — материальные, оплата труда, начисления на оплату труда, амортизация, прочие затраты;
- составу — одноэлементные и комплексные (состоящие из нескольких элементов);
- методу исчисления (оценке единичной затраты) — средние и предельные (маржинальные);
- методам оценки — полные, неполные, нормативные, плановые, фактические;

- значимости — существенные и несущественные;
- ожиданию — обычные и экстраординарные (чрезвычайные);
- стадиям воспроизводства — затраты производства, обращения, распределения, потребления;
- сферам деятельности — текущие, инвестиционные, финансовые;
- характеру, условиям осуществления и направлениям деятельности — расходы по обычным видам деятельности, операционные и внереализационные.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденным Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н (прил. 2), не признаются расходами организации:

- выбытие активов в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т. п.);
- вклады в капиталы других организаций или приобретение их ценных бумаг как финансовых вложений не с целью продажи или перепродажи;
- социальные и благотворительные расходы;
- расходы по договорам комиссии или агентским договором в пользу комитента, принципала;
- расходы по предварительной оплате материально-производственных запасов, иных ценностей, работ, услуг или авансов в счет их оплаты;
- погашение ранее полученных кредитов и займов.

Данная трактовка расходов, исключая из их состава инвестиционные и социальные расходы, предоплату и авансы, погашение кредитов и займов, сводит их, главным образом, к понятию текущие расходы, которые в свою очередь подразделяются на обычные, операционные, внереализационные и чрезвычайные:

- расходы по обычной деятельности:
 - расходы, включаемые в себестоимость продаж;
 - прямые расходы по использованию в производственном процессе сырья, материалов и других материально-производственных ценностей;
 - затраты на оплату труда;
 - социальные начисления на оплату труда;
 - накладные расходы, возникающие в процессе производства;
 - управленческие и коммерческие расходы;
 - другие расходы, связанные с извлечением доходов от основной деятельности;
- операционные расходы:
 - расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации, включая права на интеллектуальную собственность;

расходы по участию в капиталах других организаций;
расходы по продаже, выбытию, прочему списанию основных средств и других активов (кроме денежных средств, товаров, продукции);

суммы процентов, уплачиваемых организацией по кредитам и займам; расходы по оплате услуг, оказываемых кредитными учреждениями;

первоочередные налоги и платежи, отнесенные на финансовые результаты хозяйственной деятельности;

прочие операционные расходы;

• внереализационные расходы:

штрафы, пени, неустойки, уплаченные за нарушение условий договоров;

возмещение причиненных другим организациям убытков;

убытки прошлых лет, признанные в отчетном периоде;

суммы дебиторской задолженности с истекшим сроком давности и другие долги, не реальные для взыскания;

отрицательные суммовые разницы;

суммы уценки оборотных активов организации;

прочие внереализационные расходы;

• чрезвычайные расходы:

расходы, возникающие при чрезвычайных обстоятельствах.

Таким образом, к *обычным расходам* относятся расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ и оказанием услуг. В эту группу включаются также некоторые операционные расходы, если они составляют основной предмет деятельности отдельных организаций.

Расходами от обычных видов деятельности считается также возмещение стоимости основных средств, нематериальных или иных амортизируемых активов, осуществляемое в виде амортизационных отчислений.

Расходы от обычных видов деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме оплаты в денежной или иной форме и величины кредиторской задолженности (в части, не покрытой оплатой, и в рамках признанных текущих расходов). Величина оплаты определяется (увеличивается или уменьшается) с учетом суммовых разниц, возникающих в связи с переводом обязательств в иностранной валюте в рублевый эквивалент.

Операционные расходы связаны, как правило, с реализацией или использованием имущества (активов) организации.

Внереализационные расходы отражают платежи (отток средств) по деятельности организации, не связанной прямо с реализацией продукции, товаров, активов.

В составе *чрезвычайных* отражаются *расходы*, возникающие в результате экстраординарных обстоятельств хозяйственной дея-

тельности: стихийных бедствий, пожаров, аварий, а в отдельных случаях — при национализации (реприватизации) имущества.

Отметим, что некоторые расходы, учитываемые в бухгалтерском учете в составе операционных, в налоговом учете относятся к внереализационным расходам.

Большая часть расходов по обычным видам деятельности включается в себестоимость продукции, работ, услуг в соответствии с определенными правилами калькуляции издержек производства и обращения. Показатель себестоимости продукции необходим для определения финансового результата (прибыли или убытка) по обычным видам деятельности.

Расходы от обычных видов деятельности группируются по пяти элементам затрат:

- материальные затраты (за вычетом возвратных отходов);
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизационные отчисления;
- прочие затраты.

Для целей управления издержками организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно в ее учетной политике.

При переходе от определения общих затрат организации (сметы затрат) к себестоимости единицы продукции расходы по обычным видам деятельности корректируются с учетом отраслевых особенностей.

В рамках принятой учетной политики организации выделяются управленческие и коммерческие расходы, которые признаются полностью в составе себестоимости продаж без распределения по видам продукции, работ, услуг.

Таким образом, при определении себестоимости возможно применение двух методик расчета:

- укрупненной по организации в целом или ее подразделениям на основании сметы и элементов затрат;
- детализированной по видам продукции, работ, услуг на основании калькуляции по статьям расходов.

Отметим, что в сумму уплачиваемых процентов по кредитам и займам входят как платежи, ранее включавшиеся в себестоимость продукции (проценты по краткосрочным кредитам в пределах ставки рефинансирования Банка России), так и платежи, ранее покрываемые при распределении прибыли (проценты по долгосрочным кредитам и займам, проценты по повышенным ставкам). Эти изменения соответствуют принципам Международных стандартов финансовой отчетности при исчислении прибыли.

Операционные расходы отражают в основном движение активов (имущества) и обязательств организации.

Б.С. Носов

- 1796 -

Внереализационные расходы, как правило, соответствуют вне-реализационным доходам (но с обратным знаком). Они отражают финансовые расходы, прямо не связанные с продажей продукции, товаров или активов.

1.3. Формирование прибыли

Общий (балансовый) финансовый результат деятельности организации определяется как прибыль или убыток и включает: прибыль (убыток) от продаж; операционные результаты; внереализационные результаты; чрезвычайные результаты.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой разность между выручкой от продаж-нетто и полной себестоимостью продаж.

Операционные, внереализационные, чрезвычайные результаты определяются как разность между соответствующими доходами и расходами.

В отечественной практике формирование финансовых результатов деятельности коммерческих организаций (прибыли или убытка) осуществляется по схеме, представленной в табл. 1.1.

Данная схема реализована в Отчете о прибылях и убытках (форма № 2).

Структурный анализ формирования финансовых результатов позволяет проследить, как прибыль от продаж, составлявшая 6,2 % выручки, уменьшилась до 4,3 % выручки в результате операционной деятельности (-1,2 %); внереализационной деятельности (+0,7 %); уплаченных налогов (-1,4 %). При этом чрезвычайные обстоятельства, а следовательно, чрезвычайные доходы и расходы отсутствовали.

В Международных стандартах финансовой отчетности используется один из двух методов формирования финансовых результатов: одноступенчатый или многоступенчатый.

При одноступенчатом методе сначала суммируются все доходы организации, а затем подсчитываются все расходы, исключаемые при формировании прибыли. Разность между суммой доходов и соответствующих расходов формирует финансовый результат: прибыль или убыток.

При многоступенчатом методе финансовый результат формируется по схеме, представленной в табл. 1.2.

Отечественные и международные принципы формирования финансовых результатов постепенно сближаются. Однако само понятие учетной прибыли имеет существенные отличия как по составу доходов, так и (что наиболее очевидно) по статьям расходов. В Международных стандартах применяется принцип сопоставления, который требует учета всех расходов, связанных с получением дохода. Доходы учитываются по мере их появления (ме-

Таблица 1.1

Схема формирования финансовых результатов (отечественная практика)*

Код строки	Показатель	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %
1	Выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг — брутто	44 025	100,0
2	Косвенные налоги (НДС, акцизы, экспортные таможенные пошлины и др.)	6 716	15,3
3	Выручка от продаж — нетто (стр. 1 — стр. 2)	37 309	84,7
4	Себестоимость продаж	31 048	70,5
5	Валовая прибыль (стр. 3 — стр. 4)	6 261	14,2
6	Коммерческие и управленческие расходы	3 542	8,0
7	Прибыль (убыток) от продаж (стр. 5 — стр. 6)	2 719	6,2
8	Проценты полученные	—	—
9	Проценты уплаченные	—	—
10	Доходы от участия в деятельности (капитале) других организаций	150	0,3
11	Прочие операционные доходы	5 570	12,7
12	Прочие операционные расходы	6 260	14,2
13	Внереализационные доходы	374	0,8
14	Внереализационные расходы	27	0,1
15	Прибыль или убыток до налогообложения (стр. 7 + стр. 8 — стр. 9 + стр. 10 + стр. 11 — стр. 12 + стр. 13 — стр. 14)	2 526	5,7
16	Текущий налог на прибыль	606	1,4
17	Чистая (нераспределенная) прибыль (стр. 15 — стр. 16)	1 920	4,3

* Цифры условные.

тодом начислений), а не по факту получения наличных денежных средств. Это же требование распространяется на расходы организации. Затраты на объекты и деятельность, по которым получение прибыли ожидается в течение более года, обычно капитализиру-

Таблица 1.

Схема формирования финансовых результатов (зарубежная практика)*

Код строки	Показатель	Сумма, млн долл.	Удельный вес, %
1	Выручка от продаж-нетто	20 000	100
2	Переменные расходы	12 000	60
3	Маржинальный доход (валовая прибыль) (стр. 1 – стр. 2)	8 000	40
4	Постоянные расходы	3 000	15
5	Прибыль от продаж (стр. 3 – стр. 4)	5 000	25
6	Процентные платежи	1 000	5
7	Другие финансовые платежи	400	2
8	Прибыль до уплаты налогов (стр. 5 – стр. 6 – стр. 7)	3 600	18
9	Налог на прибыль	1 100	5,5
10	Чистая прибыль	2 500	12,5

* Цифры условные.

ются и переносятся с учетом износа (амортизации). Расходы, как правило, подразделяются на переменные и постоянные (система «директ – костинг»). На величину финансовых результатов организации существенно влияет выбор возможных методов списания затрат на производство в рамках учетной политики организации.

Система «директ – костинг» существенно расширяет возможности финансового менеджмента в управлении результатами деятельности организации.

Краткий структурный анализ табл. 1.2 позволяет определить следующие важные показатели:

- соотношение между постоянными и переменными расходами:

$$(15 : 60) \cdot 100 \% = 25 \%;$$

- точку безубыточности по выручке от продаж:

$$3\,000 : (40 : 100) = 7\,500 \text{ млн долл.};$$

- запас финансовой прочности организации:

$$(20\,000 - 7\,500) : 20\,000 = 0,625;$$

- операционный рычаг:

$$8\,000 : 5\,000 = 1,6;$$

- финансовый рычаг:

$$5\,000 : 3\,600 = 1,389;$$

- комплексный рычаг:

$$1,6 \cdot 1,389 = 2,222.$$

1.4. Распределение прибыли

Распределение прибыли — важный экономический процесс, раскрывающий функции прибыли. Здесь находят свое решение четыре взаимоувязанные задачи:

- выполняются обязательства по платежам в бюджеты всех уровней (через налог на прибыль);
- осуществляется самофинансирование организации (приращение капитала);
- обеспечиваются интересы собственников, инвесторов, кредиторов, управляющих, работников организации;
- осуществляется контроль за хозяйственным оборотом.

Следует сразу отметить противоречивость осуществления названных задач. Так, выполнение обязательств перед бюджетом может противоречить интересам самофинансирования организации.

Интересы самофинансирования сходятся с интересами собственников. Между интересами собственников, инвесторов, кредиторов, управляющих, работников организации также могут проявляться существенные различия.

Таким образом, существенное значение приобретают пропорции распределения прибыли организации между бюджетом, самой организацией, собственниками и кредиторами.

В первую очередь производятся уплата первоочередных налогов и взносов, процентов за кредит, погашаются другие финансовые обязательства. Затем из полученной общей (балансовой) прибыли выполняются обязательства перед бюджетом (налог на прибыль). Оставшаяся чистая прибыль находится в полном распоряжении организации и используется по усмотрению ее собственников.

Считается, что основной целью политики распределения чистой прибыли является оптимизация пропорций между капитализируемой и потребляемой частью прибыли.

Конкретные задачи, которые решаются при этом организацией, таковы:

- получение собственниками определенной нормы прибыли на вложенный капитал;

- развитие организации за счет капитализируемой части прибыли;
- стимулирование трудовой активности работников;
- дополнительная социальная защита работников;
- формирование финансовых резервов.

За счет полученной прибыли организация может развивать производственную и социальную инфраструктуру (особенно, если организация является градообразующей), осуществлять экологические проекты, заниматься спонсорской деятельностью (благотворительностью).

Схема распределения прибыли организации приведена на рис. 1.4.

На процесс распределения прибыли оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы.

К *внешним факторам* относятся:

- правовые ограничения (нормативы платежей в бюджет от прибыли, обязательность отчислений в резервный капитал, возможность дивидендных выплат, определяемых в соответствии с законодательством Российской Федерации);
- наличие внешних альтернативных источников финансирования, их доступность;
- среднерыночная норма прибыли на инвестированный капитал;
- конъюнктура товарного рынка (подъем, спад, стагнация);
- темпы инфляции.

К *внутренним факторам* относятся:

- уровень рентабельности производства;
- инвестиционные возможности организации;

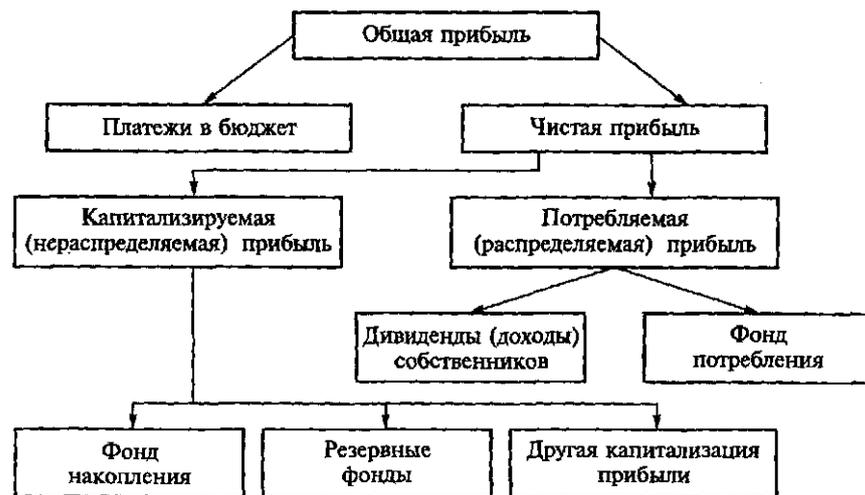


Рис. 1.4. Схема распределения прибыли организации

- стадии жизненного цикла организации;
- уровень операционного и финансового рычагов, степень предпринимательских рисков;
- социальные проблемы;
- финансовое состояние организации (прежде всего, ее платежеспособность);
- менталитет собственников организации и уровень разрешения противоречий между ними, управляющими, потенциальными инвесторами, работниками организации.

В распределении прибыли решающее значение имеют налоговая, дивидендная и амортизационная политика организации.

Налоговая политика (налоговое планирование) заключается в возможности выбора оптимальных налоговых платежей при наличии альтернативных вариантов хозяйственной деятельности. Следует иметь в виду, что при всем разнообразии налоговых платежей имеются только два источника их покрытия: выручка от продаж — для косвенных налогов и валовой доход (прибыль) — для прямых налогов.

Теоретически косвенные налоги являются элементом цены и перекладываются на конечного потребителя, не затрагивая дохода организации. Практически полное переложение косвенных налогов маловероятно, поскольку потребитель может отказаться от части товаров, предложенных по высокой цене из-за косвенных налогов. В этой связи возникает необходимость снижения цены на товар с переложением части косвенных налогов на доходы организации. При этом действуют два правила:

- чем менее эластичен спрос на товар, тем большая часть налога ложится на потребителя (условие: предложение является постоянным);
- чем менее эластично предложение, тем большую часть налога платят производители (условие: спрос является постоянным).

Результатом введения косвенного налога в ряде случаев может стать избыточное налоговое бремя, т.е. потеря чистой выручки для государства и организации.

Целесообразность налогового обременения наглядно иллюстрируется кривой Лаффера (рис. 1.5). Эта кривая показывает, что существует некая оптимальная ставка налога к полученному доходу ($H_{\text{опт}}$), при которой максимизируется сумма налоговых поступлений.

Ставка налога, установленная выше оптимальной, лишает коммерческую организацию стимулов к производству, что ведет к снижению налоговых поступлений.

Таким образом, понятие «налоговая нагрузка» — это комплексная характеристика, которая включает:

- количество налогов и других обязательных платежей;
- структуру налогов;

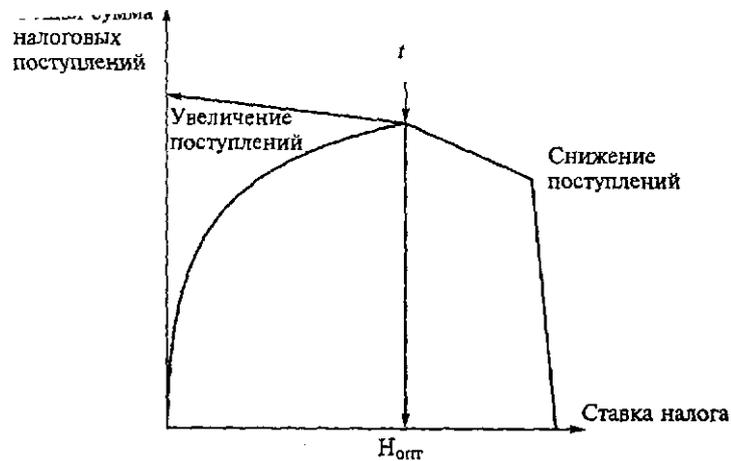


Рис. 1.5. Кривая Лаффера

- механизм взимания налогов;
- показатель «налогового бремени».

При оценке количества налоговых платежей организации следует обратить особое внимание на те из них, которые представляют величину не менее 2 % уплачиваемых налогов. При этом в структуре уплачиваемых налогов можно выделить четыре группы налогов:

- косвенные налоги, полностью перекладываемые на конечного потребителя;
- косвенные налоги, частично перекладываемые на конечного потребителя;
- прямые налоги, уплачиваемые из дохода организации;
- имущественные налоги и налоги с оборота, уплачиваемые за счет дохода организации.

Самыми «трудными» являются имущественные налоги и налоги с оборота, исчисляемые независимо от полученного дохода. При этом в наиболее сложном положении оказываются организации со значительным производственным потенциалом, но с невысокой рентабельностью.

Механизм взимания налогов имеет существенное значение. При высокой эластичности спроса в наиболее трудном положении оказываются организации, не отладившие платежную дисциплину своих контрагентов (покупателей или заказчиков).

Иногда предлагают исключить из расчета такие платежи, как налог на добавленную стоимость, акцизы, единый социальный налог, налог на доходы физических лиц. Аргументом здесь служит характеристика перечисленных налогов как транзитных, нейтральных для организации. Но нейтральных для организации налогов

не существует, поскольку любые налоги уплачиваются за счет текущих денежных поступлений. Степень их «переложения» непостоянна и осуществляется не в полном объеме.

Исследования по данной проблеме показали, что общего решения на основе единого показателя нет. Здесь скорее уместна ориентация на социальную психологию. Налогоплательщик обычно считает справедливой налоговую нагрузку, не превышающую 30 %, тяжело воспринимает 40—50 % и не приемлет величину более 50 %.

Сказанное не умаляет необходимости поиска «критической точки», оптимальной налоговой нагрузки. Этот поиск должен быть направлен на разработку отраслевых нормативов предельной налоговой тяжести путем обоснования доли оплаты труда, амортизации и чистой прибыли в добавленной стоимости. Нормативы могли бы иметь максимальное и минимальное значение в зависимости от принятой бюджетной политики. Наличие таких нормативов поставило бы разумные пределы «налоготворчеству» в рамках государства и отдельных регионов.

Дивидендная политика организации связана с распределением чистой прибыли в пользу собственников, получением ими доходов от вложенного капитала.

В экономической теории существуют различные взгляды на механизм формирования дивидендных выплат. Перечислим основные из них.

1. Теория независимости. Согласно этой теории избранная дивидендная политика не оказывает никакого влияния на цену акций, т. е. на рыночную стоимость организации. Вывод заключается в том, что принятая дивидендная политика играет лишь пассивную роль и не может оказать воздействие на конечные результаты деятельности.

2. Теория минимизации. В соответствии с действующей практикой налоги с дивидендных выплат всегда выше, чем с отложенных доходов. Поэтому разумнее ограничивать дивидендные выплаты и увеличивать капитализацию прибыли. Это в конечном счете повысит доходы собственников.

3. Теория предпочтительности. В данном случае обосновывается прямо противоположная точка зрения. Текущий доход, поскольку он очищен от риска, всегда предпочтительнее дохода, отложенного на будущее. Поэтому максимизация дивидендных выплат в большинстве случаев целесообразнее, чем капитализация прибыли.

4. Сигнальная теория. Эта теория построена на том, что оценка реальной стоимости акций существенно зависит от уровня выплачиваемых дивидендов. Поэтому дивидендные выплаты необходимо использовать для управления курсовой стоимостью акций организации на фондовом рынке.

...теория клиентуры. Организация должна осуществлять дивидендную политику в соответствии с ожиданиями большинства акционеров.

Каждая из названных теорий имеет рациональное зерно и соответствует одному из трех типов дивидендной политики: агрессивному, консервативному, умеренному.

Для *агрессивного типа* характерна политика постоянного возрастания размера дивидендов. Обычно возрастание дивидендов декларируется как определенный процент их прироста к предшествующему периоду (модель Гордона). Положительной стороной такой политики является поддержание высокой рыночной стоимости акций, формирование положительного имиджа организации. Недостаток ее — возрастание расходов из прибыли и отсутствие достаточной гибкости в финансовой политике.

Для *консервативного типа* основополагающей является остаточная политика дивидендных выплат. Такая политика предполагает, что фонд дивидендных выплат формируется после того, как организация удовлетворила свои потребности в капитализации прибыли для инвестиционных проектов и в образовании достаточных финансовых резервов.

Достоинством здесь является обеспечение высоких темпов развития организации, повышение ее финансовой устойчивости. Недостаток состоит в возможном недовольстве большинства акционеров и в ослаблении контроля над курсовой стоимостью собственных акций на фондовом рынке.

Для *умеренного (компромиссного) типа* характерна политика стабильных дивидендов с надбавкой к ним в отдельные периоды. В данном случае обеспечивается выплата минимального размера дивидендов и предполагается возможность увеличения выплат в благоприятные по конъюнктуре периоды. Обычно определяется долговременный норматив минимальных дивидендных выплат на одну акцию в абсолютной сумме или в процентах к чистой прибыли, приходящейся на одну акцию.

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкцией по его применению, утвержденными Приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н, обобщенная информация о формировании конечного финансового результата отражается на счете 99 «Прибыли и убытки».

Конечный финансовый результат (чистая прибыль или чистый убыток) складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов, включая чрезвычайные. По дебету счета 99 показываются убытки (потери, расходы), а по кредиту — прибыль (доходы). Здесь же отражаются начисленные платежи по налогу на прибыль и суммы причитающихся налоговых санкций.

По окончании отчетного года счет 99 закрывается, а сумма чистой прибыли (убытка) переносится на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

За счет средств, находящихся на счете 84, производится выплата доходов (дивидендов) учредителям (участникам) организации. Остальная часть нераспределенной прибыли является финансовым обеспечением производственного развития организации,

Законодательством Российской Федерации формирование резервного фонда для акционерных обществ определено как обязательное. Его размер, определяемый уставом общества, не должен быть менее 15 % уставного капитала. Резервный фонд формируется путем обязательных ежегодных отчислений от чистой прибыли (не менее 5 %) до достижения размера, установленного уставом общества.

Резервный фонд предназначен для следующих целей:

- покрытия возможных убытков общества;
- погашения облигаций и выкупа акций общества при отсутствии иных средств.

Какие-либо иные цели использования резервного фонда не предусмотрены.

Акционерные общества вправе формировать из чистой прибыли специальный фонд акционирования работников общества. Его средства расходуются исключительно на приобретение акций общества, продаваемых акционерами, для последующего размещения между работниками общества.

В целях использования чистой прибыли общества могут также создаваться (это должно быть оговорено в уставе) фонд накопления, фонд потребления, фонд социального развития.

Таким образом, расходование чистой прибыли общества осуществляется:

- либо путем предварительного формирования различных целевых фондов, средства которых затем используются по назначению;
- либо путем непосредственного финансирования расходов за счет чистой прибыли.

В первом случае составляются сметы расходов по каждому из целевых фондов. Общее собрание акционеров устанавливает размер отчислений в данные фонды. В течение года исполнительный орган направляет на текущие нужды общества прибыль из сформированных фондов в соответствии с их назначением. Таким образом, расходуется прибыль предыдущих лет. Из прибыли текущего года уплачиваются только налоги и другие обязательные платежи.

Во втором случае составляется укрупненная смета расходования чистой прибыли на нужды общества, которая включает следующие статьи: уплата налогов, сборов, платежей, которые действующим законодательством относятся на чистую прибыль; опла-

... и займам, относимым на чистую прибыль; дополнительные затраты сверх норм возмещения расходов относимых на себестоимость продукции; материальное поощрение работников общества; общехозяйственные расходы, финансирование социальной сферы.

В течение года исполнительный орган действует в пределах утвержденной сметы.

Акционерное общество вправе принимать решение о выплате дивидендов ежеквартально, раз в полугодие или один раз в год. Квартальные и полугодовые дивиденды носят промежуточный характер. Решения об их выплате принимает Совет директоров общества. Окончательный размер дивидендов определяется по результатам работы общества за год. Решение о выплате годовых дивидендов принимается общим собранием акционеров по рекомендации Совета директоров. Однако размер годовых дивидендов не может быть больше рекомендованного Советом директоров и меньше выплаченных промежуточных дивидендов.

Выплата дивидендов законодательством Российской Федерации ограничивается следующими случаями:

- до полной оплаты уставного капитала общества;
- до выкупа акций обществом по требованию акционеров в случаях, предусмотренных действующим законодательством;
- если на момент выплаты дивидендов общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) или такие признаки появляются в результате выплаты дивидендов;
- если стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала и резервного фонда либо станет меньше в результате выплаты дивидендов;
- общество не вправе принимать решение о выплате дивидендов по обыкновенным акциям, если не принято решение о выплате в полном размере дивидендов по привилегированным акциям, по которым уставом общества определен фиксированный размер дивидендов.

Если по результатам года получены убытки или имеется непокрытый убыток прошлых лет, общество должно принять решение об источниках их покрытия. Такими источниками могут быть: прибыль отчетного года; нераспределенная прибыль прошлых лет; средства резервного фонда; взносы акционеров.

Покажем распределение чистой прибыли общества на условном примере (табл. 1.3).

Амортизационная политика организации связана с возможностью выбора метода начисления амортизации и соответственно регулирования величины прибыли. Как известно, амортизация представляет одну из форм финансового резервирования для последующего воспроизводства основных средств и нематериальных активов. По существу, это — часть дохода (выручки), отложенная

Таблица 1.3

Распределение чистой прибыли акционерного общества

Код строки	Статья расхода	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %
1	Чистая прибыль к распределению	125 000	100
2	Платежи в бюджет за счет чистой прибыли	1 850	1,5
3	Отчисления в резервный фонд	8 850	7,1
4	Фонд накопления	45 000	36,0
5	Фонд социальной сферы	6 500	5,2
6	Фонд потребления	12 800	10,2
7	Фонд акционирования	2 590	2,1
8	Остаток чистой прибыли после формирования целевых фондов	47 410	37,9
9	Дивиденды на привилегированные акции	14 800	11,8
10	Дивиденды на обыкновенные акции (стр. 8 – стр. 9 – стр. 11)	22 000	17,6
11	Нераспределенная прибыль (стр. 8 – стр. 9 – стр. 10)	10 610	8,5

для инвестиционных целей. Если воспринимать амортизацию как расход (элемент издержек производства), то она проявляется в неденежной форме и не связана с оттоком денежных средств.

Поскольку амортизационные отчисления учитываются как расход, подлежащий вычету из доходов организации при налогообложении, их величина отражается на сумме налога на прибыль: чем выше амортизационные отчисления, тем меньше прибыль. При этом финансовые ресурсы организации увеличиваются на сумму налога.

1.5. Факторы роста и оптимизации прибыли

Увеличение или снижение прибыли — следствие многих факторов как зависящих, так и не зависящих от уровня хозяйствования. Основными факторами являются следующие:

- изменения в объеме продаж;
- снижение (повышение) издержек производства и обращения (себестоимости продукции);
- изменение цен.

Между этими факторами существует определенная взаимозависимость. Так, рост объемов продаж может спровоцировать снижение цен на продукцию и услуги организации. Не исключено, что при такой ситуации появится необходимость в закупке ресурсов по более высоким ценам. Рост объемов продаж в известных пределах может способствовать снижению затрат на единицу продукции. Снижение себестоимости может сопровождаться ухудшением качества продукции и соответственно падением спроса. Новые факторы действуют разнонаправленно в зависимости от того, идет ли речь о ценах на продукцию организации или о ценах на приобретаемые ресурсы.

Действуют также естественные пределы роста продаж, снижения себестоимости, изменения цен.

Здесь необходимо принимать во внимание объективные законы убывающей предельной полезности и убывающей предельной производительности факторов производства.

В соответствии с законом убывающей предельной полезности рост объемов хозяйственной деятельности требует соответствующего увеличения переменных расходов (материалов, сдельной заработной платы и др.). Увеличивающиеся переменные расходы сочетаются с относительно уменьшающимися постоянными расходами (содержание основных средств, управленческие расходы, инновационные затраты, подготовка кадров, расходы на рекламу). На первых порах экономия на масштабах производства приносит относительное снижение общих затрат на единицу продукции. Однако на определенном этапе прежние вложения капитала становятся недостаточными и начинают приносить все меньший доход, пока не становятся убыточными. Возникает необходимость в обновлении и расширении производственного потенциала организации, в новых инвестициях.

Таким образом, для преодоления закона убывающей полезности необходимо:

- периодически осуществлять инвестиционные вложения, расширять собственный производственный потенциал, что неизбежно приводит к росту постоянных расходов;
- вносить существенные изменения в технологию производства с учетом инноваций и научно-технического прогресса, что позволит снизить переменные расходы на единицу продукции;
- постоянно обновлять ассортимент продукции и услуг, повышать их качество и привлекательность для потребителей;
- расширять рынки сбыта на основе активной маркетинговой политики.

Максимизация прибыли в краткосрочном периоде достигается при равенстве или максимальном сближении двух величин, рассчитанных на дополнительную единицу продукции: предельной выручки от продаж и предельных затрат на производство. Напом-

ним, что предельная выручка — это прирост поступлений на дополнительную единицу продукции, а предельные затраты — прирост затрат на эту же дополнительную единицу продукции.

Указанное равенство свидетельствует о том, что при заданных условиях достигнут оптимальный объем производства и затрат.

Нарастивание объемов продаж имеет смысл лишь в том случае, если предельная выручка растет быстрее, чем предельные затраты. В обратном случае необходимо сокращать объем продаж или существенно изменить структуру постоянных и переменных расходов за счет инвестиций.

Снижение объемов продаж резко увеличивает затраты организации на единицу продукции, снижает рентабельность производства. Поэтому в условиях неполной загрузки производственных мощностей организации выгодным становится любой дополнительный заказ даже по ценам ниже полной себестоимости, но окупающих переменные расходы и, желательно, — часть постоянных расходов. Лишь в случае если предложенная цена ниже переменных расходов на единицу продукции, выполнение дополнительного заказа становится невыгодным. Такой подход существенно расширяет поле маневра для выбора финансовой политики организации. Напомним, что в отечественной практике организации считают заведомо невыгодным любой заказ по ценам ниже планируемой себестоимости.

Действующее законодательство Российской Федерации дает возможность рассчитать влияние на прибыль следующих факторов:

- производственных;
- сбытовых;
- ценовых;
- финансовых (внерезультационных).

К производственным факторам относятся:

- объем хозяйственной деятельности;
- величина переменных расходов;
- величина постоянных расходов.

Более детальный анализ производственных факторов позволяет установить влияние на уровень затрат: материалоемкость, уровень заработной платы, амортизационные отчисления. При наличии дополнительной информации полезно определить влияние структурных (ассортиментных) сдвигов.

Сбытовые факторы определяются возможностями организации по расширению объема продаж. В их состав включаются следующие факторы:

- объем отгрузки продукции;
- ритмичность отгрузки продукции;
- выполнение договорных обязательств;
- изменение остатков нерезультационной продукции.

Тщательный анализ должен выявить конкурентные возможности продвижения товаров на рынок, предложения новых товаров и ценовой политики организации.

Ценовые факторы целесообразно разграничить по четырем группам:

- отпускные цены на собственную продукцию;
- покупные цены на ресурсы (факторы производства);
- индексация стоимости производственных фондов;
- индексация оплаты труда.

Финансовые (операционные и внереализационные) факторы отражают суммы доходов или расходов, полученных в результате нерегулярных операций, прямо не связанных с продажей продукции, товаров, работ и услуг. Такие операции классифицируются по следующим признакам:

- операции, связанные с движением производственных фондов;
- операции, связанные с движением ценных бумаг и денежных средств организации;
- валютные разницы;
- операции по регулированию финансовых результатов;
- прочие факторы.

Все влияющие на величину прибыли факторы можно разграничить на зависящие и не зависящие от деятельности организации. К факторам, непосредственно зависящим от организации относятся: состав продукции, уровень управления и контроля, величина материальных затрат, уровень оплаты труда, использование производственных мощностей, цены на собственную продукцию. Косвенно зависящие факторы — конкурентоспособность организации, привлекательность ее продукции. Вне сферы воздействия организации находятся: конъюнктура рынка, уровень инфляции, ставки банковского кредита, уровень налогообложения.

Управление прибылью и рентабельностью — сложный процесс, учитывающий многочисленные факторы. Именно прибыль, а точнее — ожидание прибыли побуждает организацию к принятию определенных хозяйственных и инвестиционных решений.

Механизм получения прибыли не действует автоматически. Ожидание прибыли может в действительности не состояться из-за возможных предпринимательских рисков.

Как уже отмечалось, нулевая экономическая прибыль при совершенной конкуренции явление вполне закономерное. Появление «плюсовой» экономической прибыли представляет собой сигнал особой востребованности деятельности организации. Убытки, напротив, подают сигнал о необходимости ликвидации данной деятельности или ее реорганизации. Убыточная работа орга-

низации в условиях рыночной экономики предполагает наличие дотаций и постоянного источника финансирования убытков. При отсутствии дотаций организация вначале «проедает» амортизационные отчисления, а затем и собственный капитал. Следствием являются хронические неплатежи по принятым обязательствам и банкротство организации.

Максимизация прибыли в краткосрочном и долгосрочном периоде имеет существенные отличия.

В краткосрочном периоде организация воздействует на рост объемов продаж и оптимизацию переменных расходов. Постоянные расходы, так же как и структура капитала, остаются неизменными.

В долгосрочном периоде предполагаются изменения в постоянных расходах и в структуре капитала. Конкуренционные цены в долгосрочном периоде имеют тенденцию приближения к минимуму средних издержек, а экономическая прибыль минимизируется.

Источниками получения «плюсовой» экономической прибыли являются, как правило, новации и риски.

Политика организации в отношении прибыли во многом зависит от жизненного цикла товара. Обычно выделяют следующие этапы такого цикла:

- *выведение на рынок.* Это период медленного роста сбыта по мере выхода товара на рынок. Прибыли на данном этапе еще нет из-за высоких затрат;
- *экономический рост.* На этом этапе товар завоевывает рынок, прибыль может существенно расти;
- *зрелость товара.* Темп сбыта товара замедляется, прибыль стабилизируется;
- *падение спроса.* Резкое падение спроса на товар и его сбыт, снижение прибыли, появление убытков.

Упрощенная схема принятия хозяйственных решений по прибыли приведена в табл. 1.4.

Таблица 1.4

Схема принятия хозяйственных решений по прибыли

1. Следует ли осуществлять хозяйственную деятельность?	Да, если валовой доход организации окажется больше валовых издержек или, по крайней мере, больше переменных расходов
2. Принесет ли производство прибыль?	Да, если цена на продукцию будет выше ее себестоимости
3. При каком объеме продаж прибыль будет максимальной?	Когда предельный доход и предельные издержки на дополнительную единицу продукции максимально сблизятся

перспективы устойчивого роста прибыли и рентабельности связаны с решением ряда комплексных проблем:

- устойчивым экономическим ростом на основе наращивания инвестиций;
- уменьшением налоговой нагрузки;
- снижением темпов инфляции;
- совершенствованием системы учета, отчетности, расчетов;
- переходом к современной системе управления финансами организации (финансовому менеджменту).

Контрольные вопросы

1. Какие экономические вопросы являются основными в механизме рыночных отношений?
2. Каковы функции прибыли в рыночной экономике?
3. Что представляют собой учетная (бухгалтерская, финансовая) экономическая прибыли?
4. Какие виды прибыли различаются по этапам ее формирования?
5. Что такое альтернативные издержки производства и обращения? Перечислите их виды.
6. Назовите факторы роста и оптимизации прибыли.
7. Каким образом распределяется прибыль коммерческой организации?
8. Приведите классификацию доходов и расходов коммерческой организации.

Глава 2. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рентабельность — это относительный показатель доходности (прибыльности), характеризующий эффективность хозяйственной деятельности организации. Рентабельность дополняет прибыль, расширяет ее возможности как ориентира при выборе оптимальных хозяйственных решений. Прибыль будучи абсолютным показателем, выражающим массу полученного чистого дохода, не может корректно использоваться для сравнения результатов работы организаций, различающихся по величине капитала, производственному потенциалу, составу и структуре численности работников, оборачиваемости средств и т.д. Данная функция — измерение эффективности работы — вполне доступна для показателя рентабельности. В этом и состоит его роль как величины производной, дополняющей категорию прибыли.

Рентабельность характеризует отдачу (полученный доход) на единицу вложений, затрат или хозяйственного оборота. Она может быть исчислена в виде процента или коэффициента.

Понятие «рентабельность» схоже с понятием «окупаемость вложенных средств». Показатели рентабельности нетрудно перевести в масштабы сроков окупаемости вложений. Так, если известно, что рентабельность вложенного капитала составляет 25 %, то срок окупаемости вложений будет равняться 4 годам (100 : 25). При рентабельности 15 % срок окупаемости будет равен 6,67 года (100 : 15) и т.д.

Многообразие показателей рентабельности превышает многообразие форм прибыли.

Для исчисления рентабельности используется более широкая база, нежели только прибыль, — это доходы в широком смысле и различные формы вложений ресурсов.

Основная модель для расчета показателей рентабельности достаточно проста: величина полученной отдачи в виде дохода (числитель) делится на сумму вложенных средств или величину хозяйственного оборота (знаменатель):

$$P = \frac{Д}{С} 100,$$

где R — показатель рентабельности, %; D — доход (отдача) вложенных средств; C — сумма вложений в хозяйственную деятельность или величина хозяйственного оборота.

Классификацию показателей рентабельности целесообразно проводить на основе значений, включаемых в числитель или знаменатель данной модели.

В качестве дохода (числителя) используются следующие показатели:

- валовой доход организации;
- добавленная стоимость;
- финансовый результат-брутто;
- финансовый результат-нетто (прибыль до уплаты процентов и налогов);
- общая прибыль;
- валовая прибыль (маржинальный доход);
- чистая прибыль;
- капитализированная прибыль;
- поступление (приток) денежных средств.

В качестве вложений или оборота (знаменателя) в формулу расчета рентабельности включаются:

- сумма всего вложенного капитала (величина активов организации);
- собственный капитал;
- заемный капитал;
- стоимость производственных фондов (реальный капитал);
- издержки производства и обращения;
- выручка от продаж (хозяйственный оборот);
- расходование (отток) денежных средств.

Рассмотрим более подробно сферы применения названных показателей рентабельности в различных вариантах дохода.

Рентабельность по валовому доходу организации предполагает, что в качестве отдачи на вложенные ресурсы принимаются доходы от всех видов ее хозяйственной деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой: выручка от продажи товаров, работ и услуг; доходы от реализации имущества; внереализационные чрезвычайные доходы.

При этом расходы по соответствующим видам деятельности не уменьшают сумму доходов. Такой наиболее общий показатель отдачи правильнее было бы называть «общая доходность организации».

Рентабельность по добавленной стоимости включает в качестве отдачи валовой доход организации, но за вычетом материальных затрат и оплаты услуг, оказанных сторонними организациями. В качестве дохода (добавленной стоимости) здесь участвуют оплата труда, амортизационные отчисления и прибыль. Данный показатель характеризует эффективность вложений с точки зрения

ния формирования доходов не только самой организации, но и занятых в ней работников.

Рентабельность по финансовому результату-брутто определяет доход организации как ее финансовые ресурсы, т.е. как сумму амортизационных отчислений и прибыли. Сумма амортизационных отчислений и прибыли характеризует финансовые результаты. Данные показатели функционируют как «сообщающиеся сосуды»: снижение амортизационных отчислений влечет за собой рост прибыли; рост амортизационных отчислений уменьшает прибыль. Однако при этом сумма финансовых ресурсов организации не меняется. Более того, рост амортизации и снижение прибыли даст известную экономию на налоговых платежах.

Рентабельность по финансовому результату-нетто часто называют экономической рентабельностью. Другое ее название — коэффициент генерации прибыли. Основой для исчисления данного показателя является прибыль организации до уплаты процентов и налогов (финансовый результат-брутто минус амортизационные отчисления).

Рентабельность по общей прибыли организации исчисляется по финансовому результату, отражаемому в Отчете о прибылях и убытках (форма № 2).

При этом учитываются прибыль или убытки от финансово-хозяйственной деятельности, внереализационные и чрезвычайные доходы. Данный показатель характеризует способность организации не только накапливать средства для выплаты дивидендов и самофинансирования, но и участвовать в формировании доходов бюджетной системы.

Рентабельность по валовой прибыли (маржинальному доходу) предполагает исчисление дохода как выручки от продаж за вычетом переменных расходов. Таким образом, в состав валовой прибыли входит не только прибыль от продаж, но и постоянные расходы организации. Ориентация на маржинальный доход, а не на прибыль от продаж характерна для системы учета «директ-костинг», которая позволяет продуктивно применять анализ по модели: затраты — выпуск — прибыль.

Рентабельность по чистой прибыли характеризует способность накапливать доходы (прибыль) для выплаты дивидендов, решения социальных задач и реинвестирования в рамках данной организации. Этот показатель применяется в случаях, когда возникает необходимость оценить непосредственный вклад и отдачу в виде дохода как результат хозяйственной деятельности организации. При этом различают рентабельность по всем активам и рентабельность по собственному капиталу.

Часто применяемым показателем рентабельности является также доход на акцию, исчисляемый как отношение чистой прибыли за

вычетом дивидендных выплат по привилегированным акциям и количество обыкновенных акций.

Рентабельность по капитализированной прибыли определяется как величина нераспределенной прибыли за вычетом объявленных дивидендов. На основании данного показателя определяются темпы прироста капитала (средств) организации за счет полученной прибыли.

Рентабельность по поступлению (притоку) денежных средств позволяет оценить отдачу в виде денежного потока на вложенные ресурсы. Как отмечалось выше, прибыль характеризуется как достаточно условный показатель, не отражающий движение денежных средств в режиме реального времени. Для текущего наблюдения (мониторинга) за платежеспособностью организации такой показатель предпочтительнее. Отметим, что использование в данном качестве разницы между поступлением и расходом денежных средств (сальдо притока и оттока средств) малопродуктивно. Эта разница невелика по размерам и отражает лишь изменение остатка денежных средств в кассе и на счетах организации.

Далее остановимся на особенностях применения различных показателей в качестве вложений или хозяйственного оборота организации.

Сумма всего *вложенного капитала* организации равнозначна стоимости ее активов, которая принимается на конкретную отчетную дату или рассчитывается как средняя хронологическая величина за отчетный период. В составе всего капитала организации могут быть выделены: внеоборотные и оборотные активы (со стороны активов), собственный и заемный капитал (со стороны пассивов).

Собственный капитал включает уставный капитал, резервные фонды и нераспределенную прибыль организации. Показатель рентабельности по отдаче на вложенный собственный капитал в сочетании с чистой прибылью применяется при характеристике эффективности хозяйственной деятельности организации.

Дополняющим показателем является *рентабельность по отношению к заемному капиталу*. Для более точной оценки использования заемного капитала служит особый показатель — эффект финансового рычага.

Ранее (в настоящее время только в некоторых отраслях тяжелой промышленности) широко применялся *показатель рентабельности к средней стоимости производственных фондов (реального капитала)*. Реальный капитал включает стоимость основных производственных фондов и материальных оборотных активов и характеризует отдачу на эти вложения.

Показатель рентабельности к издержкам производства и обращения мало распространен. Ранее данный показатель учитывался при ценообразовании и оценке эффективности производства п

ассортименту товаров и услуг. Его существенным недостатком является ненадежность себестоимости как базы для сравнения, зависимость от принятой учетной политики организации, «закрытость» для внешних пользователей.

В условиях рыночной экономики более востребованным оказался показатель рентабельности, исчисляемый к величине хозяйственного оборота (выручке от продажи товаров и услуг), который часто называют коммерческой рентабельностью и используют не только для оценки результатов хозяйственной деятельности, но и для анализа факторов, влияющих на рентабельность к вложенному капиталу.

Рентабельность к сумме расходуемых денежных средств (оттоку денег) преодолевает ограничения, свойственные показателям, характеризующим накопленные средства. В сочетании с данными о поступлении денежных средств (притоком денежных средств) такой показатель дает возможность оценивать, прогнозировать и осуществлять текущее наблюдение за потоком денежных средств.

Основные показатели рентабельности рассчитываются следующим образом:

- рентабельность по валовой прибыли определяется по формуле:

$$R_{Пв} = \frac{Пв}{А} 100 \%,$$

где $Пв$ — валовая прибыль (маржинальный доход); $А$ — средняя величина всех активов организации;

- рентабельность по прибыли до уплаты процентов и налогов определяется по формуле:

$$R_{Пнн} = \frac{Пнн}{А} 100 \%,$$

где $Пнн$ — прибыль до уплаты процентов и налогов;

- рентабельность по прибыли до уплаты налогов определяется по формуле:

$$R_{Пн} = \frac{Пн}{А} 100 \%,$$

где $Пн$ — прибыль до уплаты налогов;

- рентабельность по чистой прибыли к вложенному капиталу определяется по формуле:

$$R_{Пч} = \frac{Пч}{А} 100 \%,$$

где $Пч$ — чистая прибыль;

• рентабельность по чистой прибыли к собственному капиталу определяется по формуле:

$$P_{K_c} = \frac{\Pi_{ч}}{K_c} 100 \%,$$

где K_c — средняя величина собственного капитала;

• рентабельность к выручке от продаж определяется по формуле:

$$P_B = \frac{\Pi_{п}}{B} 100 \%,$$

где $\Pi_{п}$ — прибыль от продаж; B — выручка от продаж;

• рентабельность к издержкам производства определяется по формуле:

$$P_c = \frac{\Pi_{п}}{C} 100 \%,$$

где C — издержки производства (себестоимость продукции);

• рентабельность по потоку денежных средств определяется по формуле:

$$P_{D_{\text{пот}}} = \frac{D_{п} - D_{о}}{D_{о}} 100 \%,$$

где $D_{п}$ — приток денежных средств; $D_{о}$ — отток денежных средств.

Контрольные вопросы

1. Что такое рентабельность?
2. Классифицируйте показатели рентабельности.
3. Что такое рентабельность по валовой прибыли?
4. Что такое рентабельность по чистой прибыли?
5. Что такое рентабельность продаж?
6. Что такое рентабельность к издержкам производства?

Глава 3. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ И РАЗРАБОТКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Маржинальный анализ или анализ по системе «затраты — выпуск — прибыль» позволяет принимать управленческие решения на ранней стадии в краткосрочном периоде. В основе этого метода лежит разделение затрат на постоянные и переменные, исчисление маржинального дохода, определение точки безубыточности. При этом применяются следующие допущения:

- все издержки производства должны быть четко классифицированы как постоянные и переменные расходы;
- переменные расходы предположительно изменяются пропорционально объему продаж;
- хозяйственная система находится в стабильном состоянии;
- номенклатура выпускаемой продукции постоянна.

На практике указанные допущения не всегда состоятельны, поэтому в ряде случаев приходится учитывать факторы неопределенности.

К числу хозяйственных задач, которые могут быть дополнительно решены на основе маржинального анализа, относятся следующие:

- обоснование структуры товарной продукции;
- обоснование цены на продукцию;
- принятие дополнительного заказа по цене ниже себестоимости;
- обоснование решения «производить или покупать»;
- выбор технологии производства.

Обоснование структуры товарной продукции предполагает ее оптимизацию, т. е. увеличение доли изделий, приносящих больший маржинальный доход. Предположим, что мы располагаем данными, представленными в табл. 3.1.

Выбор оптимального варианта осуществляется на основе расчета среднего коэффициента маржинального дохода.

Вариант 1:

$$29,41 \cdot 0,45 + 38,76 \cdot 0,30 + 15,56 \cdot 0,20 + 9,2 \cdot 0,05 = 28,42 \%$$

Вариант 2:

$$29,41 \cdot 0,35 + 38,76 \cdot 0,48 + 15,56 \cdot 0,10 + 9,2 \cdot 0,07 = 31,09 \%$$

Таблица 3.

Данные о структуре товарной продукции

Изделие	Удельный вес, %		Отпускная цена, р.	Переменные расходы на единицу, р.	Маржинальный доход на единицу	
	Вариант 1	Вариант 2			р.	%
А	45	35	850	600	250	29,41
Б	30	48	1 290	790	500	38,76
В	20	10	450	380	70	15,56
Г	5	7	2 500	2 270	230	9,2

Таким образом, предпочтительнее вариант 2, который дает возможность дополнительно получить 2 р. 67 к. маржинального дохода на каждый рубль продаж.

Обоснование цены на продукцию методом маржинального анализа проиллюстрируем на следующем примере.

Предположим, что товар уже представлен на рынке и конкуренты продают его по цене 60 р. за единицу. У организации есть два варианта действий:

1) продавать свою продукцию по более низкой цене (55 р.), но при этом получить приемлемую прибыль;

2) улучшить качество продукции и продавать ее по более высоким ценам (70 р.), окупив затраты на повышение качества продукции и получив приемлемую прибыль.

Переменные расходы организации на единицу продукции составляют 45 р., постоянные расходы на весь выпуск — 1 000 тыс. р.

Повышение качества продукции потребует повышения постоянных расходов на 25 % и переменных расходов на 30 %.

Расчеты по обоснованию цены на новое изделие для двух возможных вариантов произведем в табличной форме (табл. 3.2).

Расчет показывает, что вариант 1 более выгоден. Однако если более качественная продукция найдет широкий рынок сбыта ситуация может измениться. Так, чтобы при применении 2-го варианта получить прибыль в размере 600 тыс. р., необходимо увеличить объем продаж изделия до 161 тыс. ед. $[(1\ 250 + 600) : 11,5]$

Возможна и другая ситуация. Предположим, что в конкурентной борьбе за рынок организация решила снизить цены на свою продукцию на 10 % (с 70 до 63 р.). При этом должна быть сохранена прибыль в размере 600 тыс. р. за счет увеличения объема продаж. Используя данные варианта 2, получим норму маржинального дохода:

$$63 - 58,5 = 4,5.$$

Таблица 3.2

Обоснование отпускной цены на изделие

Показатель	Вариант 1	Вариант 2
Отпускная цена, р.	55	70
Переменные расходы на единицу, р.	45	58,5
Постоянные затраты, тыс. р.	1 000	1 250
Маржинальный доход на единицу, р.	10	11,5
Точка критического объема продаж, тыс. ед.	100	108,7
Объем продаж, тыс. ед.	150	150
Запас финансовой прочности, %	50,0	27,5
Выручка, тыс. р.	8 250	10 500
Прибыль от продаж, тыс. р.	500	475
Рентабельность продаж, %	6,06	4,52

Необходимая величина объема продаж при этом составит:

$$(1\,250 + 600) : 4,5 = 411,1 \text{ тыс. ед., или } 25\,900 \text{ тыс. р.}$$

В условиях рыночной экономики в случае экономического спада и недогрузки производственных мощностей часто возникает дилемма: принимать или не принимать предложение заказчика о дополнительной поставке продукции по ценам ниже себестоимости. В отечественной практике такое предложение считают заведомо невыгодным. Маржинальный анализ показывает, что в данной ситуации предложение о дополнительном заказе вполне приемлемо, если предложенная цена превышает переменные расходы или по крайней мере равна им. Приведем обоснование такого расчета (табл. 3.3).

Новый заказ при незагруженных мощностях и предлагаемой цене обеспечит добавочную прибыль в размере 100 тыс. р. Такой заказ был бы выгоден, если бы даже пришлось затратить на его подготовку до 100 тыс. р. Можно согласиться и на цену 110 р. (в пределах переменных расходов на единицу продукции). Дополнительная прибыль в этом случае не будет получена, но сохранятся рабочие места.

Обоснование решения «производить или покупать» возникает в случае, если организация стоит перед дилеммой: покупать на стороне полуфабрикаты, комплектующие, запасные части, услуги или наладить их собственное производство.

Предположим, что комплектующие изделия можно приобрести в неограниченном количестве по цене 20 тыс. р. за комплект.

Таблица 3

Расчет финансового результата от дополнительного заказа

Показатель	Вариант 1 (100%-я загрузка)	Вариант 2 (80%-я загрузка)	Вариант 3 (80%-я загрузка + + дополнительный заказ)
Объем выпуска, ед.	80 000	64 000	74 000 (64 000 + + 10 000)
Цена за единицу, р.	150	150	270 (150 + 120)
Выручка, тыс. р.	12 000	9 600	10 800 (9 600 + 1 200)
Переменные расходы на единицу, р.	110	110	110
Сумма переменных расходов, тыс. р.	8 800	7 040	8 140 (7 040 + 1 100)
Сумма постоянных расходов, тыс. р.	1 200	1 200	1 200
Себестоимость выпуска, тыс. р.	10 000	8 240	9 340
Прибыль на выпуск, тыс. р.	2 000	1 360	1 460 (1 360 + 100)
Рентабельность продаж, %	16,67	14,17	13,51

Если их изготавливать собственными силами, затраты составят 600 тыс. р. в виде постоянных расходов, а переменные расходы — 12 тыс. р. на комплект.

Определим, при какой потребности (Q) стоимость приобретения комплектующих совпадет со стоимостью их производства:

$$20 \cdot Q = 600 + 12 \cdot Q;$$

$$8 \cdot Q = 600;$$

$$Q = 75 \text{ комплектов.}$$

Комплектующие выгоднее производить на месте, если потребность в них превышает 75 комплектов. Если потребность составляет 100 комплектов, затраты на производство составят:

$$100 \cdot 12 + 600 = 1 800 \text{ тыс. р.}$$

Покупка их на стороне обойдется в 2 000 тыс. р. ($100 \cdot 20$).

Выбор технологии производства необходимо осуществлять с учетом ограничений на ресурсы. Такими ограничениями признаются: границы спроса на продукцию или услуги, трудовые ресурсы, материальные ресурсы, финансовые ресурсы.

Произведем расчет по двум вариантам технологий с учетом ограничений по финансовым ресурсам (табл. 3.4).

Необходимо выбрать вариант технологии, ориентированный на максимальную прибыль.

Поскольку лимитирующим фактором являются финансовые ресурсы, следует остановить свой выбор на варианте 1 с большим маржинальным доходом на единицу финансовых ресурсов.

Целесообразно полностью использовать спрос на продукцию по варианту 1, что принесет маржинальный доход в размере:

$$10\,000 \cdot 80 = 800\,000 \text{ тыс. р.}$$

Это потребует вложений финансовых ресурсов на сумму:

$$10\,000 \cdot 90 = 900\,000 \text{ тыс. р.}$$

Оставшаяся сумма финансовых ресурсов в размере 600 000 тыс. р. ($1\,500\,000 - 900\,000$) может быть направлена на удовлетворение спроса по варианту 2:

$$600\,000 : 102 = 5\,882 \text{ тыс. р.}$$

В этом случае маржинальный доход составляет:

$$5\,882 \cdot 85 = 499\,970 \text{ тыс. р.}$$

Таблица 3.4

Обоснование технологических вариантов

Показатель	Вариант технологии	
	1	2
Спрос, тыс. ед.	10 000	12 000
Цена за единицу, р.	150	180
Маржинальный доход на единицу, р.	80	85
Маржинальный доход на единицу финансовых ресурсов, р.	0,95	0,85
Лимит финансовых ресурсов, тыс. р.	1 500 000	1 500 000
Финансовые ресурсы на единицу, р.	90	102
Постоянные расходы, тыс. р.	750 000	750 000

Общая сумма маржинального дохода составит 1 299 970 тыс. р. (800 000 + 499 970), а прибыль — 549 970 тыс. р. (1 299 970 – 750 000).

Предположим, что выбран вариант 2, который обеспечивает больший маржинальный доход на единицу продукции. В этом случае максимум продаж обеспечил бы маржинальный доход в размере 1 021 200 тыс. р. (12 000 · 851), но потребовал бы вложения финансовых ресурсов в сумме 1 224 000 тыс. р. (12 000 · 102).

Оставшаяся сумма финансовых ресурсов в размере 276 000 тыс. р. (1 500 000 – 1 224 000) могла быть направлена на реализацию варианта 1. Это принесло бы маржинальный доход в размере:

$$276\,000 : 90 \cdot 80 = 245\,360 \text{ тыс. р.}$$

Общая сумма маржинального дохода в этом случае составила 1 266 560 тыс. р. (1 021 200 + 245 360), а прибыли — 516 560 тыс. р. (1 266 560 – 750 000).

Таким образом, в случае применения варианта 2 прибыль уменьшится на 33 410 тыс. р. (549 970 – 516 560).

Контрольные вопросы

1. Какие хозяйственные задачи решаются на основе маржинального анализа?
2. Что такое постоянные и переменные расходы в составе себестоимости продукции?
3. Как обосновать структуру товарной продукции на основе маржинального анализа?
4. Как обосновать цену на продукцию на основе маржинального анализа?

РАЗДЕЛ 2

ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Глава 4. ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Стабильность экономики невозможна без финансовой устойчивости организаций. Различают статическую и динамическую устойчивость. Для первой характерны покой, пассивность, для второй — стабильное развитие. Высшей формой устойчивости является устойчивость — сопротивление. Это — состояние равновесия организации, которое сохраняется несмотря на влияние внешних и внутренних факторов, выводящих хозяйствующий субъект из равновесия. Различают также внешнюю, внутреннюю и «унаследованную» устойчивость.

В условиях административно-командной системы хозяйствования организации функционировали в условиях *внешней устойчивости*, т. е. устойчивости, достигаемой управлением извне.

Для рыночной экономики характерна *внутренняя устойчивость* организации, в основе которой лежит управление по принципу обратной связи, т. е. активное реагирование управления на изменение внешних и внутренних факторов.

«Унаследованная» устойчивость — результат наличия определенного запаса прочности организации, защищающего его от случайностей и резких изменений внешних факторов.

Для сохранения устойчивости организации движение его денежных потоков должно обеспечивать возможность рассчитаться с поставщиками, кредиторами и государством. Следовательно, необходимо обеспечить платежеспособность, ликвидность и кредитоспособность организации. Это нижняя граница ее финансовой устойчивости, за пределами которой — банкротство.

Целью разработки финансовой политики организации является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение как стратегических, так и тактических целей ее деятельности.

Указанные цели индивидуальны для каждого хозяйствующего субъекта, которые в условиях высокой инфляции и существу-

ющей налоговой политики государства могут иметь различные интересы в вопросах формирования и использования прибыли, выплаты дивидендов, регулирования издержек производства, увеличения имущества и объемов продаж (выручки от реализации).

Все эти аспекты деятельности организации, фиксируемые в бухгалтерском, налоговом и управленческом учете, поддаются управлению с помощью методов (инструментов), наработанных мировой практикой, совокупность которых и составляет систему управления финансами.

В то же время в настоящее время для большинства организаций характерна пассивная форма управления финансами, т.е. принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы или так называемое «латание дыр».

Подобная форма управления порождает ряд противоречий:

- между интересами организации и фискальными интересами государства;
- ценой денежных средств и рентабельностью производства;
- рентабельностью собственного производства и рентабельностью финансовых рынков;
- интересами производства и финансовых служб организации.

Таким образом, актуальным становится переход к управлению финансами на основе анализа финансово-экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности организации, адекватных рыночным условиям, поиск путей их достижения.

В соответствии с этой задачей должны быть осуществлены следующие мероприятия в области управления финансами:

- проведение рыночной оценки активов;
- проведение реструктуризации задолженности по платежам бюджет;
- разработка программы по ликвидации задолженности по выплатам заработной платы;
- разработка мер по снижению неденежных форм расчетов;
- проведение анализа положения организаций на рынке и выработка стратегии ее развития;
- проведение инвентаризации имущества и осуществление реструктуризации имущественного комплекса.

Следует отметить, что при разработке эффективной системы управления финансами основная проблема заключается в совмещении интересов развития организации с учетом достаточного уровня денежных средств, необходимых для этого, и сохранения высокой платежеспособности организации.

Основопологающим направлением финансовой политики организации является анализ его финансово-экономического состояния.

К целям финансового анализа относятся:

- выявление изменений показателей финансового состояния;
- выявление факторов, оказывающих воздействие на финансово-экономическое состояние организации;
- оценка количественных и качественных изменений финансового состояния;
- оценка финансового положения организации на определенную дату (за отчетный период);
- определение тенденций изменения финансового состояния организации.

В осуществлении объективного финансово-экономического анализа заинтересованы практически все участники экономического процесса:

- менеджеры и, в первую очередь, финансовые менеджеры. Нереально руководить организацией, принимать управленческие решения на основании интуитивных умозаключений, не зная финансового состояния организации. Для менеджера важна оценка эффективности принимаемых им решений, эффективность используемых в хозяйственной деятельности ресурсов и полученных итоговых финансовых результатов;

- собственники (в том числе акционеры), для которых важно оценивать отдачу от вложенных средств, прибыльность и рентабельность организации, а также уровень экономического риска и вероятность потери своих капиталов;

- поставщики, для которых важна оценка возможной оплаты за поставленную продукцию, выполненные работы и услуги;

- кредиторы и инвесторы, которых интересует оценка возможности возврата выданных кредитов и возможности организации реализовать инвестиционную программу.

Существует ряд условий, обязательных для успешного выполнения стоящих перед финансовым анализом задач. Поскольку преобладающая часть информационного материала, необходимого для проведения финансового анализа, формируется в системе бухгалтерского учета, первым условием является строгое соблюдение учетных правил и понимание присущих учетной информации ограничений.

Второе условие состоит во владении методами финансового анализа. При этом важны как количественные результаты, так и качественные суждения при решении финансовых вопросов.

Третье условие — наличие программы действий, связанной с определением конкретных целей выполнения аналитических работ.

Для целей проведения финансовой политики организации собственная учетная информация не достаточно. Знание отвлеченных данных бухгалтерского баланса или отчета о финансовых результатах, представляющих самостоятельный интерес, во многом те-

ряет свое значение, если рассматривать приведенные в них показатели в отрыве друг от друга.

Для объективной оценки финансового положения организации необходимо перейти к определенным количественным соотношениям основных факторов — финансовым показателям или коэффициентам. Расчет и интерпретация таких коэффициентов являются неотъемлемой частью финансового анализа. Использование расчетных значений финансовых показателей существенно повышает «качество» оценки финансового состояния организации.

Таким образом, основными компонентами финансово-экономического анализа деятельности организации являются: анализ бухгалтерской отчетности (горизонтальный, вертикальный и трендовый анализ) и расчет финансовых коэффициентов.

В процессе анализа бухгалтерской отчетности определяют состав имущества организации, ее финансовые вложения, источники формирования собственного капитала, оцениваются связи с поставщиками и покупателями, определяется размер и источники заемных средств, оцениваются объем выручки от реализации и размер прибыли.

Горизонтальный анализ заключается в сравнении показателей бухгалтерской отчетности с показателями предыдущих периодов. Наиболее распространенными методами горизонтального анализа являются:

- простое сравнение статей отчетности и анализ их резких изменений;
- анализ изменений статей отчетности в сравнении с изменениями других статей.

При этом особое внимание следует уделять тем позициям, где изменения одного показателя по экономической природе не соответствуют изменению другого показателя.

Вертикальный анализ проводится в целях выявления удельного веса отдельных статей отчетности в общем итоговом показателе последующего сравнения результата с данными предыдущего периода.

Трендовый анализ основан на расчете относительных отклонений показателей отчетности за ряд лет по отношению к уровню базисного года.

При проведении анализа учитываются различные факторы: эффективность применяемых методов планирования, уровень диверсификации деятельности других организаций, достоверность бухгалтерской отчетности, уровень диверсификации деятельности других организаций, использование различных методик учета (учетной политики). Учетная политика организации разрабатывается в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98, утвержденным Приказом Минфина России от 23 декабря 1998 г. № 68н (прил. 3).

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организаций» ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Минфина России от 6 июля 1999 г. № 43н (прил. 4), конкретной информационной базой для проведения анализа финансового состояния являются следующие формы бухгалтерской отчетности, утвержденные Приказом Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н (прил. 5):

- Бухгалтерский баланс (форма № 1);
- Отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
- Отчет об изменениях капитала (форма № 3);
- Отчет о движении денежных средств (форма № 4);
- Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);
- Отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6).

При оценке финансового состояния организации доминирующее значение принадлежит бухгалтерскому балансу (форма № 1) и отчету о прибыли и убытках (форма № 2).

4.1. Бухгалтерский баланс

Любая организация может разработать форму бухгалтерского баланса самостоятельно и раскрывать показатели не за два года, а за несколько лет. Для этого в баланс должны быть введены дополнительные графы. При желании можно, наоборот, исключить из баланса строки, которые из-за особенностей деятельности организации не заполняются.

Минфин России рекомендует сохранять только кодировку строк, приведенную в образце и соблюдать общие требования, установленные ПБУ 4/99:

- достоверность и полнота отчетности;
- целостность (в отчетность должны включаться данные по всем филиалам организации, даже если они имеют обособленный баланс);
- существенность (показатели, способные повлиять на принятие решений пользователями отчетности, должны отражаться отдельно);
- сопоставимость (информация должна показываться как минимум за два года — отчетный и предшествующий);
- последовательность (единообразное применение учетных процедур в течение длительного промежутка времени) и др.

За счет того, что из баланса исключено большинство расшифровок, его объем по сравнению с ранее действовавшей формой сократился практически вдвое. Теперь основные показатели отражаются суммарно, детализация предусмотрена только в отношении показателей, отраженных в Приложении к бухгалтерскому

балансу (форма № 5). В то же время ни одна составляющая не должна «выпасть» из сводных строк актива и пассива.

Раздел I. Внеоборотные активы. По коду показателя 110 «*Нематериальные активы*» в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000 утвержденным Приказом Минфина России от 16 октября 2000 № 91н, отражаются:

- стоимость объектов интеллектуальной собственности, исключительные права на которые принадлежат организации, и которые используются в производственной или управленческой деятельности организации более одного года;
- организационные расходы (затраты, связанные с образованием юридического лица и признанные вкладом учредителя в уставный капитал);
- деловая репутация организации (разница между покупной ценой предприятия как имущественного комплекса и стоимостью всех его активов и обязательств по бухгалтерскому балансу).

В балансе отражается остаточная стоимость нематериальных активов, т.е. разница между остатками, которые числятся на счетах 04 «Нематериальные активы» и 05 «Амортизация нематериальных активов».

Если при начислении амортизации на счет 05 не используются показатели, то в баланс переносится остаток по счету 04 на отчетную дату.

По коду показателя 120 «*Основные средства*» отражается стоимость имущества, которое учитывается на счете 01 «Основные средства». Основные средства в балансе также показываются по остаточной стоимости, т.е. за вычетом начисленной амортизации, которая накапливается на счете 02 «Амортизация основных средств».

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденному Приказом Минфина России от 30 марта 2001 г. № 26н основной критерий, которому должно отвечать имущество, включенное в состав основных средств, — это срок его полезного использования в качестве средств труда. При этом срок полезного использования не может быть меньше одного года.

Таким образом, на счете 01 независимо от стоимости должно учитываться любое имущество со сроком службы более 12 месяцев. Начиная с 1 января 2003 г. основные средства стоимостью не более 10 000 р. за единицу, а также книги, брошюры и другие печатные издания списываются на затраты по мере их передачи в эксплуатацию без начисления амортизации.

По коду показателя 130 «*Незавершенное строительство*» показываются остатки по счетам 07 «Оборудование к установке».

08 «Вложения во внеоборотные активы». Кроме того, здесь отражаются авансы, выданные застройщикам, и другие авансовые платежи, связанные с осуществлением капитальных вложений (счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»), в частности:

- затраты по незаконченному капитальному строительству;
- затраты на приобретение объектов основных средств (объектов нематериальных активов), которые еще не введены в эксплуатацию и окончательная стоимость которых еще не сформирована;
- стоимость оборудования, не переданного для монтажа (переданного для монтажа, но окончательно не смонтированного), и др.

Незавершенными капитальными вложениями признаются и основные средства, право собственности на которые еще не оформлено необходимыми документами. Таким образом, до тех пор, пока собственник не получит свидетельства о государственной регистрации своих прав на объект недвижимости, стоимость объекта должна отражаться на счете 08.

При формировании показателей по коду показателя 135 «*Доходные вложения в материальные ценности*» используются данные, отраженные на счете 03 «*Доходные вложения в материальные ценности*». Здесь учитывается стоимость имущества, которое организация собираются использовать для передачи в аренду, лизинг или в прокат. Кроме того, на этом же счете аккумулируется информация об объектах жилого фонда, используемых для извлечения дохода.

Если имущество, учтенное на счете 03, не используется по первоначальному назначению, его стоимость переносится на счет 01 или 10 «*Материалы*». Данные о стоимости такого имущества по коду показателя 135 не отражаются.

По коду показателя 140 «*Долгосрочные финансовые вложения*» показывается сумма инвестиций организации (на срок более одного года) в ценные бумаги, в уставные капиталы других организаций, а также сумма предоставленных организации долгосрочных займов. При этом используются данные, отраженные на счетах 58 «*Финансовые вложения*» и 59 «*Резервы под обесценение вложений в ценные бумаги*». Состав инвестиций (вложения в дочерние, зависимые или другие организации) не раскрывается.

Введение кода показателя 145 «*Отложенные налоговые активы*» обусловлено вступлением в действие Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02, утвержденного Приказом Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 114н.

Согласно ПБУ 18/02 отложенный налоговый актив — это положительная разница между реальным налогом на прибыль и условным налогом, исчисленным с балансовой прибыли. Отложенный актив показывает, насколько должна быть уменьшена сумма это-

го «искусственного» налога в следующих отчетных периодах. Отложенный актив представляет собой произведение ставки налога на вычитаемую временную разницу, под которой понимаются доходы или расходы, учитываемые при формировании бухгалтерской прибыли в текущем периоде, а налогооблагаемой — в следующих отчетных периодах.

Раздел II. Оборотные активы. По коду показателя 210 «Запасы» отражается итоговая стоимость всех материальных запасов и затрат организации. Эти активы должны быть расшифрованы.

При формировании показателя по данному коду строки используется информация счетов 10 и 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей». На счете 10 отражается стоимость имеющихся на предприятии сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, горюче-смазочных материалов, тары, запчастей и т.п.

Все материально-производственные запасы в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных заказов» ПБУ 5/01, утвержденным Приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н, отражаются в бухгалтерском учете по фактической себестоимости. Показатели по коду «Животные на выращивании и откорме» формируются сельскохозяйственными организациями, занимающимися животноводством и птицеводством, которые отражают по данному коду строки дебетовое сальдо по счету 11.

По коду показателя «Затраты в незавершенном производстве» отражаются остатки по счетам 20 «Основное производство», 21 «Полуфабрикаты собственного производства», 23 «Вспомогательное производство», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 44 «Расходы на продажу» и 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам».

Таким образом, по коду данного показателя приводится стоимость продукции, которая не прошла все стадии технологической обработки, а также изделий, не прошедших испытаний технической приемки.

В массовом и серийном производстве указанная продукция учитывается по нормативной (плановой) производственной себестоимости или по прямым статьям расходов, а также по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов, использованных для ее изготовления.

При единичном производстве продукции остатки «незавершенного производства» отражаются в балансе по фактическим производственным затратам.

По коду показателя «Готовая продукция и товары для перепродажи» показывается фактическая или нормативная (плановая) себестоимость остатка произведенной продукции, учтенной на

счете 43 «Готовая продукция». Здесь также отражается стоимость товаров, приобретенных для перепродажи и учтенных на счете 41 «Товары».

По коду показателя «Товары отгруженные» приводится дебетовое сальдо по счету 45 «Товары отгруженные» на конец отчетного периода.

На счете 45 отражается фактическая себестоимость товаров, отгруженных покупателям. Причем товары учитываются на этом счете, только если выручка от их продажи не может быть признана в бухгалтерском учете. Обычно это имеет место в следующих случаях:

- если договором купли-продажи предусмотрено, что право собственности на отгруженные товары переходит к покупателю после выполнения дополнительных условий (например, после оплаты товаров), и эти условия еще не выполнены;
- если товары переданы на реализацию по посредническому договору (договору комиссии, поручения или агентскому договору) и посредник их не реализовал;
- если товары отгружены покупателю по бартеру и встречная поставка не произведена.

По коду показателя «Расходы будущих периодов» отражаются затраты организации в отчетном периоде, но относящиеся к ее деятельности в будущем. К таким расходам относятся, в частности, расходы, связанные с получением лицензий и сертификацией продукции, расходы на ремонт основных средств (если в течение года ремонт проводится неравномерно), расходы на подготовительные работы в сезонных отраслях промышленности и др. В бухгалтерском учете расходы будущих периодов собираются на счете 97 «Расходы будущих периодов».

Запасы и затраты, не нашедшие отражения по кодам предыдущих строк раздела II, отражаются по коду показателя «Прочие запасы и затраты». Так, например, производственные организации показывают здесь часть коммерческих расходов, относящихся к остатку нерезализованной продукции и не списанных со счета 44.

По коду показателя 220 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» приводится сумма налога, которая на конец отчетного периода не списана со счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

Дебиторской задолженности в балансе отводится четыре строки. По коду показателя 230 отражается задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 мес после отчетной даты. В следующей строке выделяется долгосрочная задолженность покупателей и заказчиков.

По коду показателя 240 приводится задолженность, погашение которой ожидается в течение года после отчетной даты. Затем

из этой суммы также выделяется задолженность покупателей и заказчиков.

В общую сумму дебиторской задолженности включается дебетовое сальдо по счетам 60 (субсчет «Авансы выданные»), 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 75 «Расчеты с учредителями», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и др. Подобная расшифровка состава такой задолженности приводится в Приложении к бухгалтерскому балансу (форма № 5).

Напомним, что дебиторская задолженность, ранее отраженная как долгосрочная, но предполагаемая к погашению в отчетном году, может быть отражена на начало отчетного года в составе краткосрочной.

Перевод долгосрочной задолженности в краткосрочную отражается в пояснениях к бухгалтерскому балансу.

По коду показателя 250 «Краткосрочные финансовые вложения» отражаются вложения организации в акции, облигации и другие ценные бумаги, а также займы, предоставленные другим организациям на срок не более одного года. Расшифровывать этот показатель больше не нужно.

Если организация приобретает ценные бумаги или осуществляет финансовые вложения на срок, превышающий один год, данные по таким вложениям отражаются по коду показателя 1.

Следует иметь в виду, что в состав краткосрочных финансовых вложений не включаются собственные акции, выкупленные у акционеров. Стоимость таких акций отражается в разделе III «Капитал и резервы» Бухгалтерского баланса (форма № 1) со знаком минус. Таким образом, при прочих равных условиях валюта баланса уменьшится. В данном случае уместна аналогия с порядком отражения убытков, которые показываются в пассиве баланса с отрицательным знаком.

Собственные акции, выкупленные у акционеров (как по требованию, так и по решению Совета директоров), учитываются на счете 81 «Собственные акции (доли)» в сумме фактических затрат на их приобретение независимо от номинальной стоимости.

Показатель, отражаемый по коду показателя 260 «Денежные средства», представляет собой сумму наличных и безналичных средств, числящихся в кассе организации, на расчетных, специальных и валютных счетах, а также денежных документов и переводов в пути. Чтобы сформировать показатели по данному коду, остатки по счетам 50 «касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках» и 57 «Переводы в пути» суммируются.

Если организация располагает денежными средствами в иностранной валюте, то при составлении баланса они пересчитываются в рубли.

Пересчет проводится по официальному курсу Банка России, установленному на конец отчетного периода.

Раздел III. Капитал и резервы. По коду показателя 410 «Уставный капитал» отражается сумма уставного капитала организации. Этот показатель должен соответствовать размеру уставного капитала, зафиксированному в учредительных документах и отраженному по кредиту счета 80 «Уставный капитал».

Уменьшение или увеличение уставного капитала приводится в балансе только после того, как в учредительные документы будут внесены соответствующие изменения.

Уставный капитал учреждаемого закрытого или открытого акционерного общества представляет собой сумму номинальной стоимости акций этого общества, распределенных между его акционерами. Минимальный размер уставного капитала на дату регистрации закрытого акционерного общества должен составлять 10 000 р., открытого — 100 000 р.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью представляет собой сумму номинальной стоимости долей, распределенных между участниками общества. Минимальный размер уставного капитала на дату регистрации общества с ограниченной ответственностью должен составлять 10 000 р.

Как уже отмечалось, в раздел III баланса добавлен код показателя «Собственные акции, выкупленные у акционеров». Сумма выкупа показывается с отрицательным знаком и уменьшает итог раздела.

В код показателя 420 «Добавочный капитал» переносится кредитовый остаток по счету 83 «Добавочный капитал», по которому отражаются:

- увеличение стоимости основных средств после их переоценки;
- эмиссионные доходы (доходы, полученные при продаже собственных акций по цене, превышающей их номинальную стоимость).

По коду показателя 430 «Резервный капитал» показывается кредитовое сальдо по счету 82 «Резервный капитал».

Напомним, что резервный капитал может состоять из двух частей: резервов, образованных в соответствии с законодательством, и резервов, образованных в соответствии с учредительными документами.

В соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации резервный капитал формируют акционерные общества. Размер такого фонда не может быть менее 5 % уставного капитала. Акционерные общества должны ежегодно отчислять в этот фонд не менее 5 % своей чистой прибыли. Отчисления прекращаются, когда фонд достигнет размера, установленного уставом общества.

Помимо этого и акционерные общества, и общества с ограниченной ответственностью могут создавать резервы в соответствии с положениями своего устава. Такие резервы формируются за счет нераспределенной прибыли организации.

По коду показателя 470 «*Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)*» отражается конечный финансовый результат деятельности организации — прибыль или убыток. Он складывается из прибыли (убытка) прошлых лет и результатов текущего периода.

Раздел IV. Долгосрочные обязательства. По коду показателя 51 «*Займы и кредиты*» отражается остаток заемных средств, которые организация получила на срок более одного года. Расшифровка этого показателя не требуется.

Данные для формирования показателя берутся со счета 67 «*Расчеты по долгосрочным кредитам и займам*». Это суммы долгосрочных кредитов и займов, которые на конец отчетного периода не погашены.

В бухгалтерском учете, а следовательно, и в балансе задолженность по полученным кредитам и займам отражается с учетом процентов, причитающихся к уплате.

Введение в баланс кода показателя 515 «*Отложенные налоговые обязательства*» также связано с вступлением в действие ПБУ 18/02. Согласно ПБУ 18/02 отложенное налоговое обязательство — это отрицательная разница между реальным налогом на прибыль условным налогом, исчисленным с балансовой прибыли. Отложенное обязательство показывает, насколько должна быть увеличена сумма этого «искусственного» налога в следующих отчетных периодах.

Отложенное обязательство представляет собой произведение ставки налога на налогооблагаемую временную разницу, под которой понимаются доходы и расходы, учитываемые при формировании бухгалтерской прибыли в текущем периоде, а налогооблагаемой — в следующих отчетных периодах.

Раздел V. Краткосрочные обязательства. По коду показателя 61 «*Займы и кредиты*» показывается остаток заемных средств, которые организация получила на срок менее одного года. При формировании данного показателя используется информация, накопленная на счете 66 «*Расчеты по краткосрочным кредитам и займам*». Это суммы краткосрочных кредитов и займов, которые на конец отчетного периода не погашены. Задолженность отражается с учетом процентов, причитающихся к уплате.

Расшифровок по коду 620 «*Кредиторская задолженность*» в Бухгалтерском балансе (форма № 1) немного.

По коду показателя «*Поставщики и подрядчики*» приводится непогашенная задолженность организации за поступившие матери

альные ценности (выполненные работы, оказанные услуги), представляющая собой кредитовые сальдо по счетам 60 и 76.

В данные, отражаемые по коду показателя «*Задолженность перед персоналом организации*», включается задолженность по начисленной заработной плате, социальным и компенсационным выплатам.

Учет расчетов с персоналом, как состоящим, так и не состоящим в штате организации, по всем видам заработной платы, премий и пособий ведется на счете 70 «*Расчеты с персоналом по оплате труда*». По кредиту этого счета отражаются начисленные суммы, а по дебету — выплаченные и удержанные. Именно кредитовое сальдо по счету 70 на конец отчетного периода указывается по данному коду строк.

По коду показателя «*Задолженность перед государственными внебюджетными фондами*» отражается задолженность организации перед Пенсионным фондом РФ, Фондом социального страхования РФ и фондами обязательного медицинского страхования. Ее образуют начисленные, но не уплаченные взносы на обязательное пенсионное страхование, на страхование от несчастных случаев, а также часть единого социального налога, причитающаяся к уплате в указанные фонды.

Для формирования показателей по коду показателя «*Задолженность по налогам и сборам*» используются данные счета 68 «*Расчеты по налогам и сборам*». Отметим, что именно здесь должна быть отражена задолженность по той части единого социального налога, которая подлежит уплате в бюджет.

Кроме того, при заполнении кода этого показателя следует учитывать сумму условного расхода по налогу на прибыль, рассчитанную по данным бухгалтерского учета.

По коду показателя «*Прочие кредиторы*» показывается задолженность организации по расчетам, которые не нашли отражения в предыдущих строках. Здесь, в частности, отражается задолженность по взносам на обязательное и добровольное страхование, по депонированной заработной плате, по подотчетным лицам и т. д.

По коду показателя 640 «*Доходы будущих периодов*» отражаются поступления, полученные в текущем отчетном периоде, но относящиеся к деятельности организации в будущем:

- стоимость безвозмездно полученных ценностей;
- предстоящее погашение задолженности по недостачам прошлых лет;
- разница между балансовой стоимостью недостающих ценностей и суммой, подлежащей взысканию с виновного лица.

По коду показателя 650 «*Резервы предстоящих расходов*» показываются суммы резервов, созданных в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для равномерного списания расходов и числящихся на счете 96 «*Резер-*

вы предстоящих расходов». По состоянию на конец года остаток зарезервированных средств появятся лишь в том случае, если организацией принято решение сохранить те или иные резервы.

В частности, организация может зарезервировать средства:

- на дорогостоящий ремонт основных средств;
- выплату отпускных работникам;
- выплату работникам ежегодных вознаграждений за выслугу лет и по итогам работы за год;
- гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание.

Создавать резервы или нет, организация решает самостоятельно. Это решение, а также порядок резервирования средств закрепляются учетной политикой.

Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах. По коду показателя «Арендованные основные средства» отражается стоимость основных средств, полученных от других организаций или физических лиц по договорам аренды или безвозмездного пользования. Это имущество учитывается в оценке, указанной в договорах.

В расшифровке кода данной строки указывается стоимость основных средств, полученных по договору лизинга (если договор предусматривает, что эти ценности учитываются на балансе лизингодателя).

По коду показателя «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение» показывается стоимость имущества, которое находится на складе, но не принадлежит организации, в частности стоимость:

- неоплаченных товаров, полученных по договору с особыми условиями перехода прав собственности (после оплаты);
- проданных товаров, временно оставленных покупателем на складе организации;
- поступивших от поставщиков материалов, счета по которым организация не акцептовала.

Все это имущество учитывается на счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение» по нормам, предусмотренным в первичных учетных документах.

По коду показателя «Товары, принятые на комиссию» приводятся данные о стоимости товаров, полученных для продажи по договору комиссии (договору поручения или агентскому договору). Право собственности на такие товары принадлежит комитенту (поручителю, принципалу).

По коду показателя «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» отражаются суммы, учитываемые на счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов». Такая задолженность списывается с баланса в следующих случаях:

• если истек срок исковой давности (три года с момента возникновения задолженности);

• если должник признан банкротом.

Списанные в убыток суммы дебиторской задолженности должны числиться за балансом в течение пяти лет.

По кодам двух следующих показателей «Обеспечение обязательств и платежей» показываются суммы гарантий, полученных (выданных) организацией и учитываемых соответственно на забалансовых счетах 008 «Обеспечение обязательств и платежей полученные» и 009 «Обеспечение обязательств и платежей выданные». Это гарантии, которые обеспечивают выполнение контрагентами принятых на себя обязательств (оплата полученных товаров, возврат кредита или займа и т. п.).

Коды показателей «Износ жилищного фонда» и «Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов» заполняются на основании данных, учтенных на забалансовом счете 010 «Износ основных средств». Износ начисляется в конце года по установленным нормам амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств.

Последним в справке является код показателя «Нематериальные активы, полученные в пользование». Владелец исключительных прав на изобретение, компьютерную программу, товарный знак может передать право пользования этим имуществом другой организации. Получатель обязан учитывать такие активы за балансом в оценке, принятой в договоре.

Остатки по забалансовым счетам 003 «Материалы, принятые в переработку», 005 «Оборудование, принятое для монтажа», 006 «Бланки строгой отчетности» и 011 «Основные средства, сданные в аренду» рекомендуется включать справочно по коду показателя «Стоимость других ценностей».

4.2. Отчет о прибылях и убытках

Все показатели, которые уменьшают прибыль, приводятся в отчете в круглых скобках. Это означает, что в расчете они должны учитываться со знаком «минус».

Доходы и расходы

По коду показателя «Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)» отражаются доходы, полученные организацией от обычных видов деятельности, за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и других обязательных платежей.

Помимо выручки от реализации к доходам от обычных видов деятельности могут быть отнесены поступления от сдачи имущества в аренду, от участия в уставных капиталах других организаций и т.д. Единственное условие, которое при этом должно выполняться: операции, формирующие доходы от подобных поступлений, должны признаваться предметом деятельности фирмы. В противном случае такие доходы считаются операционными.

Основные виды деятельности организации должны соответствовать видам, указанным в уставных документах. При определении предмета деятельности следует руководствоваться так называемым правилом существенности: предметом деятельности организации признаются операции, доходы от которых составляют не менее 5% общего объема выручки.

В состав доходов не включаются:

- суммы, поступившие комиссионерам (агентам) для перевода их комитентам (принципалам);
- авансы, полученные в счет предварительной оплаты продукции;
- задатки;
- суммы, поступившие в залог (если договором предусмотрено, что заложенное имущество будет передано залогодержателю);
- суммы, поступившие в погашение ранее выданного займа или кредита.

Важнейшим условием признания выручки в бухгалтерском учете является переход права собственности на продукцию от продавца покупателю. При выполнении работ (оказании услуг) выручка признается, когда работа или услуга принята заказчиком. Таким образом, если по условиям договора переход права собственности на продукцию от продавца к покупателю не совпадает с датой отгрузки, выручка от продажи такой продукции включается в Отчет о прибылях и убытках (форма № 2) на дату перехода права собственности.

Согласно ПБУ 9/99 выручка — это сумма денежных средств, стоимости иного имущества, поступивших в оплату за продукцию, а также сумма дебиторской задолженности по данной операции. Поэтому даже если не вся отгруженная продукция оплачена, выручка в Отчете о прибылях и убытках отражается исходя из ее полной стоимости.

По коду показателя «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг» отражаются расходы по обычным видам деятельности организации. Раскрывать основные каналы получения выручки от продаж, а также соответствующий им состав себестоимости не требуется.

Данные, которые приводятся по коду показателя «Валовая прибыль», представляют собой разницу между показателями, отражен-

ными по кодам двух первых строк отчета. Отрицательный результат (убыток) приводится в круглых скобках.

По коду показателя «*Коммерческие расходы*» производственные организации показывают расходы, связанные со сбытом продукции. Организации торговли отражают здесь сумму издержек обращения. При этом в отчет включаются только те расходы, которые были списаны на реализацию.

По коду показателя «*Управленческие расходы*» приводятся общехозяйственные расходы организации, которые отражаются на счете 26. Это затраты, связанные с оплатой труда административного персонала, с подготовкой и переподготовкой кадров, охраной организации, проведением аудиторских проверок и т.д.

По коду показателя «*Прибыль (убыток) от продаж*» приводится разница между валовой прибылью (убытком) и суммой коммерческих и управленческих расходов. Если эта разница отрицательна, она указывается в круглых скобках.

В Отчете о прибылях и убытках (форма № 2) все операционные и внереализационные доходы и расходы отражаются в разделе «Прочие доходы и расходы».

По коду показателя «*Проценты к получению*» отражаются суммы причитающихся доходов, не связанных с участием организации в уставных капиталах других организаций либо с ведением совместной деятельности. Здесь, в частности, указываются проценты, начисленные по облигациям, депозитам, договорам банковского счета, предоставленным займам и др.

По коду показателя «*Проценты к уплате*» показываются проценты, начисленные за временное пользование организацией займами и кредитами. К этой группе расходов относятся проценты по кредитам и займам, не связанным с приобретением имущества. Проценты по кредитам, выделенным на приобретение основных средств, материалов, товаров, включаются в их фактическую себестоимость.

Задолженность фирмы по займам и кредитам отражается с учетом процентов, причитающихся к уплате. Проценты начисляются независимо от времени их фактической уплаты.

По коду показателя «*Доходы от участия в других организациях*» отражаются поступления от долевого участия в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам), а также прибыль от совместной деятельности.

Доходы от долевого участия в уставных капиталах других организаций и дивиденды по акциям отражаются в бухгалтерском учете по мере объявления их размеров источником выплаты.

Согласно ПБУ 9/99 к доходам, которые отражаются по коду показателя «*Прочие операционные доходы*», относятся:

- поступления за временное пользование имуществом и нематериальными активами организации;

- поступления от продажи основных средств и прочего имущества.

По коду показателя «Прочие операционные расходы» показываются расходы, связанные с получением прочих операционных доходов, а также расходы на оплату банковских услуг и отчисления в оценочные резервы.

По коду показателя «Внереализационные доходы» отражаются:

- штрафы, пени и неустойки, полученные от контрагентов;
- поступления, связанные с возмещением убытков, причиненных организации;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности;
- положительные курсовые разницы;
- сумма дооценки активов.

По коду показателя «Внереализационные расходы» приводятся:

- штрафы, пени, неустойки, перечисленные контрагентам;
- суммы, уплаченные в возмещение убытков, причиненных организацией;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности;
- отрицательные курсовые разницы;
- сумма уценки активов;
- прочие расходы.

По коду показателя «Прибыль (убыток) до налогообложения» показывается финансовый результат от деятельности организации в отчетном периоде. Этот показатель определяется как сумма прибыли (убытка) от продаж и прочих доходов за минусом прочих расходов.

Коды показателей «Отложенные налоговые активы» и «Отложенные налоговые обязательства» заполняются на основании данных, отраженных по счетам 09 «Отложенные налоговые активы» и 77 «Отложенные налоговые обязательства».

Код показателя «Текущий налог на прибыль» заполняется на основании данных налогового учета.

Если у организации отсутствуют постоянные налоговые обязательства или активы, то абсолютная разница между налогом, исчисленным с бухгалтерской прибыли, и реальным налогом на прибыль, будет равна абсолютной разнице между отложенными налоговыми активами и отложенными налоговыми обязательствами. В противном случае это соотношение выполняться не будет.

Для отражения постоянных налоговых обязательств или активов предусмотрен отдельный субсчет счета 99. Поскольку постоянные

налоговые обязательства и активы учитываются в течение года и сальдо не имеют, их сумма показывается в отчете только справочно.

Согласно ПБУ 18/02 под постоянным налоговым обязательством понимается налог на прибыль, который образуется по данным налогового учета, но отсутствует по данным бухгалтерского учета. Чтобы рассчитать постоянное налоговое обязательство, следует умножить постоянную разницу, которая представляет собой суммы, отражаемые в бухгалтерском учете, но не учитываемые в налоговом, на ставку налога на прибыль.

Чрезвычайные доходы и расходы при необходимости отражаются по свободной строке. Напомним, что чрезвычайными доходами и расходами считаются поступления и затраты, возникающие в результате форс-мажорных обстоятельств (стихийного бедствия, пожара, аварии и т. п.).

В составе чрезвычайных расходов учитываются:

- остаточная стоимость имущества, утраченного в результате катастрофы;
- затраты, связанные с ликвидацией последствий чрезвычайных обстоятельств и др.

В составе чрезвычайных доходов учитываются:

- стоимость материальных ценностей, оприходованных после списания непригодного к восстановлению имущества;
- суммы страхового возмещения убытков, понесенных в результате чрезвычайных обстоятельств и др.

Прибыль (убыток) до налогообложения, уменьшенная на сумму налоговых обязательств и чрезвычайных расходов и увеличенная на сумму чрезвычайных доходов, представляет собой чистую прибыль (убыток) отчетного периода. Этот показатель отражается по коду последней строки при составлении раздела «Прочие доходы и расходы».

Доходность акций

Чтобы рассчитать базовую и разводненную прибыль на акцию, информация о которых в Отчете о прибылях и убытках (форма № 2) приводится справочно, необходимо руководствоваться Методическими рекомендациями по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, утвержденными Приказом Минфина России от 21 марта 2000 г. № 29н.

Сначала рассчитывается средневзвешенное количество обыкновенных акций. Для этого количество обыкновенных акций на первое число каждого месяца отчетного периода суммируется и делится на количество месяцев. После этого из чистой прибыли вычитают сумму дивидендов по привилегированным акциям, а остаток делят на полученное средневзвешенное число обыкновенных акций.

Для расчета разводненной прибыли все привилегированные акции приравнивают к обыкновенным. После этого чистую прибыль делят на суммарное количество обыкновенных акций, включая полученные в результате конвертации привилегированных акций.

По коду показателя «Отчисления в оценочные резервы» приводится информация о резервах под снижение стоимости материальных ценностей, под обесценение вложений в ценные бумаги по сомнительным долгам.

Контрольные вопросы

1. Что представляет собой информационная база финансово-экономического анализа деятельности организации?
2. Дайте краткую характеристику содержания отдельных разделов показателей Бухгалтерского баланса (форма № 1).
3. Дайте краткую характеристику содержания отдельных разделов показателей Отчета о прибылях и убытках (форма № 2).
4. Как формируется агрегированный баланс?

Глава 5. ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

При оценке финансово-экономического состояния организации доминирующее значение принадлежит Бухгалтерскому балансу (форма № 1), Отчету о прибылях и убытках (форма № 2) (табл. 5.1 и 5.2).

Для удобства проведения анализа и расчета отдельных показателей целесообразно составить агрегированный бухгалтерский баланс организации. При этом активы группируются по степени их

Таблица 5.1

Бухгалтерский баланс*

Актив	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
И. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110	—	—
Основные средства	120	119 611	111 605
Незавершенное строительство	130	51 415	51 576
Доходные вложения в материальные ценности	135	—	—
Долгосрочные финансовые вложения	140	78 176	78 176
Отложенные налоговые активы	145	—	—
Прочие внеоборотные активы	150	—	—
Итого по разделу I	190	249 202	241 357
II. Оборотные активы			
Запасы	210	70 935	65 879
В том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности		4 476	3 321

* Цифры условные.

Продолжение табл.

Актив	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
животные на выращивании и откорме		—	—
затраты в незавершенном производстве		46 883	40 122
готовая продукция и товары для перепродажи		12 612	16 190
товары отгруженные		6 922	6 928
расходы будущих периодов		2	—
прочие запасы и затраты		40	18
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	4 875	3 506
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 мес после отчетной даты)	230	—	—
В том числе покупатели и заказчики		—	—
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 мес после отчетной даты)	240	1 285	2 296
В том числе:			
покупатели и заказчики		1 040	2 117
задолженность дочерних и зависимых обществ		65	7
прочие дебиторы		180	172
Краткосрочные финансовые вложения	250	303	—
Денежные средства	260	134	492
Прочие оборотные активы	270	—	—
Итого по разделу II	290	77 532	72 173
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300	326 734	313 530

Продолжение табл. 5.1

Пассив	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	72	72
Собственные акции, выкупленные у акционеров		—	—
Добавочный капитал	420	224 433	218 147
Резервный капитал	430	—	—
В том числе резервы, образованные в соответствии: с законодательством		—	—
учредительными документами		—	—
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	-2 183	-828
Итого по разделу III	490	222 322	212 391
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510	8 088	8 088
Отложенные налоговые обязательства	515	—	—
Прочие долгосрочные обязательства	520	—	—
Итого по разделу IV	590	8 088	8 088
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	32	32
Кредиторская задолженность	620	90 574	87 342
В том числе:			
поставщики и подрядчики		17 300	11 354
задолженность перед персоналом организации		5 555	4 173
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		17 951	19 462
задолженность по налогам и сборам		37 716	40 419

Окончание табл. 5

Пассив	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
прочие кредиты		12 052	11 934
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	—	—
Доходы будущих периодов	640	5 718	5 677
Резервы предстоящих расходов	650	—	—
Прочие краткосрочные обязательства	660	—	—
Итого по разделу V	690	96 324	93 051
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700	326 734	313 530

Таблица

Отчет о прибылях и убытках*

Показатель	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)		37 309	27 087
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг		(31 048)	28 895
Валовая прибыль		6 261	-1 808
Коммерческие расходы		(1 118)	(380)
Управленческие расходы		(2 424)	—
Прибыль (убыток) от продаж		2 719	-2 188
II. Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению		—	—
Проценты к уплате		—	—
Доходы от участия в других организациях		150	18

* Цифры условные.

Окончание табл. 5.2

Показатель	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Прочие операционные доходы		5 570	1 740
Прочие операционные расходы		6 260	2 656
Внеоперационные доходы		374	2
Внеоперационные расходы		27	79
Прибыль (убыток) до налогообложения		2 526	-3 163
Отложенные налоговые активы		—	—
Отложенные налоговые обязательства		—	—
Текущий налог на прибыль		1 077	2 238
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода		1 449	5 401
Справочно Постоянные налоговые обязательства (активы)		—	—
Базовая прибыль (убыток) на одну акцию		—	—
Разводненная прибыль (убыток) на одну акцию		—	—

ликвидности и располагаются в порядке убывания ликвидности, пассивы группируются по срокам их погашения и располагаются в порядке возрастания сроков уплаты.

Следует иметь в виду, что в связи с реформированием бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, предпочтительной представляется следующая методика агрегирования.

Этап 1. Группировка активов. Активы организации в зависимости от скорости превращения их в денежные средства делятся на четыре группы.

Наиболее ликвидные активы (A₁). В данную группу включаются средства, находящиеся в немедленной готовности к реализации — денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

Быстрореализуемые активы (A₂). К данной группе относится дебиторская задолженность. Следует выделить два возможных варианта в отношении кода показателя 230 «Дебиторская задолженность» (платежи по которой ожидаются более чем через

12 мес после отчетной даты)» актива бухгалтерского баланса. Критерием отнесения задолженности к текущим активам является срок ее оборота в течение нормального производственного коммерческого цикла организации. При нарушении этого условия в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности целесообразно исключать данную статью из состава оборотных средств.

Медленно реализуемые активы (A₃). В данную группу включаются запасы и долгосрочные финансовые вложения.

Труднореализуемые активы (A₄). В данную группу включают внеоборотные активы за вычетом долгосрочных финансовых вложений.

Этап 2. Группировка пассивов. Обязательства организации (пассив баланса) также делятся на четыре группы и располагаются в зависимости от степени срочности их оплаты.

Наиболее срочные обязательства (П₁). В данную группу включается кредиторская задолженность.

Краткосрочные обязательства (П₂). Данная группа состоит из краткосрочных кредитов и займов и прочих краткосрочных пассивов.

Долгосрочные обязательства (П₃). В данную группу включаются долгосрочные кредиты и займы.

Постоянные пассивы (П₄). В группу включается итог раздела «Капитал и резервы», а также показатели раздела V: «Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов», «Доходы будущих периодов», «Резервы предстоящих расходов» бухгалтерского баланса.

С позиций чисто бухгалтерского подхода из состава реализуемых активов (A₃) следует исключить показатель «Расходы будущих периодов», при этом для сохранения баланса величину постоянных пассивов (П₄) также следует уменьшить на соответствующее значение. Вместе с тем для простоты проведения анализа указанным обстоятельством можно пренебречь.

В табл. 5.3 представлен агрегированный бухгалтерский баланс одной из машиностроительных организаций.

В балансе отражен алгоритм расчета отдельных агрегатов (группы) баланса, цифровые показатели на начало и конец отчетного периода, а также их среднегодовые значения.

В табл. 5.4. приведены основные показатели Отчета о прибылях и убытках (форма № 2), необходимые для оценки финансового экономического состояния организации.

В качестве инструментария для анализа финансово-экономического состояния организации используются абсолютные и относительные показатели, которые являются критериями различных сторон финансового состояния организации при сравнении их расчетных и нормативных значений. Так, например, для оце

Таблица 5.3

Агрегированный бухгалтерский баланс*

Группы баланса (агрегаты)	Условные обозначения	Коды показателей Бухгалтерского баланса (форма № 1)	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	Средняя величина
Активы					
Наиболее ликвидные активы	A ₁	250 + 260	437	492	464
Быстро реализуемые активы	A ₂	240	1 285	2 296	1 791
Медленно реализуемые активы	A ₃	210 + 220 + 230 + 270 + 140	153 986	147 561	150 774
В том числе оборотные активы	A ₃ *	210 + 220 + 230 + 270	75 810	69 385	72 597
Всего оборотные активы	A ₁ + A ₂ + A ₃ *	210 + 220 + 230 + 240 + 250 + 260 + 270	77 532	72 173	74 852
Труднореализуемые активы	A ₄	190 - 140	171 026	163 181	167 103
БАЛАНС (A ₁ + A ₂ + A ₃ + A ₄)	B _a		326 734	313 530	320 132
Пассивы					
Наиболее срочные обязательства	П ₁	620	90 574	87 342	88 958
Краткосрочные обязательства	П ₂	610 + 660	32	32	32
Долгосрочные обязательства	П ₃	590	8 088	8 088	8 088
Постоянные пассивы	П ₄	490 + 630 + 640 + 650	228 040	218 068	223 054
БАЛАНС (П ₁ + П ₂ + П ₃ + П ₄)	B _п		326 734	313 530	320 132

* Цифры условные.

Таблица 5

Основные показатели отчета о прибылях и убытках*

Показатель	Код	Условные обозначения	Численное значение за отчетный год
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей)		В	37 309
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг		С	(31 048)**
Валовая прибыль		П _в	6 261
Коммерческие расходы		Р _к	(1 118)
Управленческие расходы		Р _у	(2 424)
Прибыль от продаж		П _п	2 719
Прибыль до налогообложения		П _н	2 526
Текущий налог на прибыль		Н _п	(1 077)
Чистая прибыль		П _ч	1 449

* Цифры условные.

** Если налог удерживается, то следует взять в скобки.

ки финансовой устойчивости организации рекомендуется рассчитывать следующие показатели:

• *абсолютные:*

излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств суммы собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников;

общей суммы основных источников для формирования запасов и затрат;

• *относительные:*

коэффициенты автономии (отношение общей суммы во средств организации к источникам собственных средств);

соотношение заемных и собственных средств (отношение во обязательств к собственным средствам);

коэффициент обеспеченности собственными средствами (о отношение собственных оборотных средств к общей величине об ротных средств);

соотношение мобильных и иммобилизованных средств (отн шение оборотных средств к внеоборотным активам);

отношение производственных запасов к валюте баланса;

коэффициент вероятности (прогноза) банкротства (отношение разности оборотных средств и краткосрочных пассивов к валюте баланса).

Для оценки ликвидности и платежеспособности организации применяются следующие показатели:

- *абсолютные:*

разность наиболее ликвидных активов и наиболее долгосрочных обязательств;

разность быстро реализуемых активов и краткосрочных пассивов;

разность медленно реализуемых активов и долгосрочных пассивов;

разность труднореализуемых активов и постоянных пассивов;

сумма чистого оборотного капитала;

- *относительные:*

коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия — отношение текущих активов к текущим пассивам);

коэффициент критической (срочной) ликвидности (отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, мобильных средств в расчетах с дебиторами к текущим пассивам);

коэффициент абсолютной ликвидности (отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к текущим пассивам).

Для оценки способности организации генерировать денежные средства в размерах, необходимых для осуществления в предусмотренные сроки требуемых расходов, рассчитывается итоговый результат денежного потока.

Как правило, в «хорошем» финансовом состоянии находятся организации, отличающиеся высокой рентабельностью и деловой активностью. Деловая активность определяется следующими показателями:

- *абсолютными:*

выручка от реализации;

чистая прибыль;

- *относительными:*

производительность труда;

фондоотдача;

коэффициент общей оборачиваемости и оборачиваемости капитала;

коэффициент оборачиваемости оборотных средств;

коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств;

средний срок оборота дебиторской задолженности;

коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

средний срок оборота материальных средств;

коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

продолжительность оборота кредиторской задолженности;
коэффициент оборачиваемости собственного капитала;
продолжительность операционного цикла;
продолжительность финансового цикла;
коэффициент устойчивости экономического роста.

Рентабельность деятельности организации характеризуется следующими показателями:

- рентабельность продаж;
- рентабельность основной деятельности;
- рентабельность совокупного капитала;
- рентабельность внеоборотных активов;
- рентабельность собственного капитала организации.

При проведении оценки финансово-экономического состояния организации важно определить: Сколько показателей необходимо принимать во внимание? Какие именно показатели наиболее полно характеризуют состояние организации? Очевидно, что для углубленного анализа должны учитываться все указанные выше показатели. Но нужно ли рассчитывать их для оценки финансового состояния организации на конкретную дату? Вероятно, нет.

Согласно действующей методике для признания структуры баланса организации неудовлетворительной, а самой организации — неплатежеспособной оценка финансового состояния осуществляется на основе двух коэффициентов: текущей ликвидности ($K_{т.л}$) и обеспеченности собственными средствами ($K_{о.с.с}$). Для проведения независимой оценки этих показателей недостаточно, следует также учитывать прибыль и итоговый результат реального денежного потока. Стабильный положительный результат, обеспечивающий развитие организации на основе увеличения прибыли и стоимости капитала, означает, что организация финансово устойчива.

В настоящее время сформировалась достаточно четкая система критериев и показателей оценки финансово-экономического состояния объекта анализа.

Спектр методических подходов оценки финансово-экономического состояния организации включает следующие этапы:

- расчет системы финансово-экономических показателей;
- рейтинговая (интегральная) оценка финансово-экономического состояния;
- прогноз возможного банкротства предприятия.

Перечень относительных показателей, применяемых для оценки финансового состояния организаций, довольно обширен. Так в Методических указаниях по проведению анализа финансового состояния организации, утвержденных Приказом ФСФО России от 23 октября 2001 г. № 16 (прил. 6), приведено около 30-ти коэффициентов.

Вместе с тем оптимальный набор показателей, наиболее объективно отражающих тенденции изменения финансового состояния, определяется каждой организацией самостоятельно.

При этом указанные показатели делятся, как правило, на четыре группы:

- показатели ликвидности;
- показатели финансовой устойчивости;
- показатели рентабельности (прибыльности);
- показатели деловой активности (оборачиваемости активов).

Алгоритм расчета показателей, характеризующих финансовое состояние организации, их экономический смысл и рекомендуемые нормативные значения представлены в табл. 5.5.

Анализируя традиционные методические подходы к расчетам коэффициентов, представленных в табл. 5.5, следует отметить два основных момента, которые нарушают объективную оценку финансово-экономического состояния предприятия.

1. Коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости рассчитываются на дату составления бухгалтерской отчетности, т.е. на начало и конец отчетного периода. Таким образом, они фиксируют лишь моментное финансовое состояние организации и не дают представления о ее финансовом состоянии в целом. Так, например, наличие больших сумм на расчетном счете и в кассе организации на 1 января отчетного периода еще не свидетельствует о высоком уровне ее ликвидности. Более объективным и предпочтительным представляется метод расчета коэффициентов на основании средних (среднегодовых, среднеквартальных и среднемесячных) значений показателей (а следовательно, и агрегатов) бухгалтерского баланса. Сторонники традиционной моментной методики расчета к положительным ее сторонам относят возможность проследить в динамике изменения финансовых показателей. Однако анализ динамики изменения коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости по среднемесячным, среднеквартальным и среднегодовым результатам и в данном аспекте выглядит более убедительным.

В пользу целесообразности применения средних значений коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости свидетельствует и то немаловажное обстоятельство, что другие показатели эффективности предпринимательской деятельности, а именно коэффициенты рентабельности и деловой активности, рассчитываются на основании средних (среднегодовых) данных Бухгалтерского баланса (форма № 1) и Отчета о прибылях и убытках (форма № 2). При использовании средних расчетных значений достигается не только единообразие подходов в расчете всех четырех групп финансовых показателей, но и большая значимость и объективность итоговых результатов при рейтинговой (интегральной) оценке финансово-экономического состояния организации.

Базовые показатели финансово-экономического состояния организации

Показатель	Экономический смысл	Алгоритм расчета	Нормативное значение
<i>Показатели ликвидности</i>			
Общий коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности), $K_{т.л}$	Возможность погашения краткосрочных обязательств за счет оборотных средств	$(A_1 + A_2 + A_3)/(П_1 + П_2)$	1,0 – 2,0
Коэффициент срочной ликвидности, $K_{с.л}$	Платежные возможности организации с учетом своевременного проведения расчетов с дебиторами	$(A_1 + A_2)/(П_1 + П_2)$	0,5 – 1,0
Коэффициент абсолютной ликвидности, $K_{а.л}$	Возможность погашения краткосрочных обязательств за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	$A_1/(П_1 + П_2)$	0,1 – 0,3
<i>Показатели финансовой устойчивости</i>			
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств, $K_{с.з.с.с}$	Величина заемных средств на один рубль собственных средств	$(П_1 + П_2 + П_3)/П_4$	$\leq(0,7 - 1,0)$
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств, $K_{м.о.с.с}$	Уровень собственных средств, вложенных в наиболее мобильные активы	$[(A_1 + A_2 + A_3) - (П_1 + П_2)]/П_4$	0,2 – 0,5
Коэффициент автономии, K_a	Доля собственных средств в сово-	$П_4/Б_a$	$\geq(0,5 - 0,7)$

<i>Показатели рентабельности</i>			
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, $R_{с.к.}, \%$	Эффективность использования собственного капитала	$(П_4/П_4)100$	Отсутствует
Рентабельность совокупных активов по чистой прибыли, $R_a, \%$	Эффективность использования имущества (совокупных активов)	$(П_4/Б_a)100$	Отсутствует
<i>Показатели деловой активности (оборачиваемости)</i>			
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, $K_{о.о.а}$	Скорость оборота оборотных активов	$В/(A_1 + A_2 + A_3)$	Отсутствует
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, $K_{о.с.к}$	Скорость оборота собственного капитала	$В/П_4$	Отсутствует

При этом более целесообразным является определение средних значений по ежемесячным показателям строк бухгалтерского баланса:

$$a_c = (a_1/2 + a_2 + a_3 + a_{12} + a_{13}/2)/12,$$

где a_c — среднее численное значение показателя бухгалтерского баланса за отчетный период; a_1, a_2, a_3, a_{12} — численные значения показателя бухгалтерского баланса на 1 января, февраля, марта ..., декабря отчетного периода; a_{13} — численное значение показателя бухгалтерского баланса на 1 января периода, следующего отчетным.

Менее точным являются показатели среднего значения показателей по квартальному и годовому бухгалтерским балансам:

- по квартальному балансу:

$$a_c = (a_1/2 + a_{II} + a_{III} + a_{IV} + a_V/2)/4,$$

где $a_1, a_{II}, a_{III}, a_{IV}$ — численные значения показателя бухгалтерского баланса на 1-е число каждого квартала отчетного периода; a_V — численное значение показателя бухгалтерского баланса 1-е число следующего года;

- по годовому балансу:

$$a_c = (a_n + a_k)/2,$$

где a_n и a_k — численные значения показателя бухгалтерского баланса на начало и конец отчетного года.

Однако при любом варианте анализа тенденции изменений финансово-экономических результатов хозяйственной деятельности организации по средним расчетным коэффициентам будут более объективными по сравнению с традиционной практикой использования моментных показателей бухгалтерского баланса.

В табл. 5.6 представлены численные значения коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости на начало и конец года и среднегодовые значения по машиностроительной организации, рассчитанные на основании данных табл. 5.1 и 5.2 и алгоритма расчета, представленного в табл. 5.3, а также нормативные значения данных коэффициентов.

2. Коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости (показатели первого класса) имеют качественное отличие от коэффициентов рентабельности и деловой активности (показатели второго класса).

К первому классу относятся показатели, для которых определены нормативные (рекомендуемые) значения; ко второму классу — ненормируемые показатели, значения которых непосредственно не могут быть использованы для оценки эффективности.

Таблица 5.6

Фактические и нормативные значения финансово-экономических показателей

Показатель	Нормативное значение	Фактическое значение		
		начало года	конец года	среднее
<i>Коэффициенты ликвидности</i>				
$K_{т.л}$	1,0 – 2,0	1,72	1,72	1,72
$K_{с.л}$	0,5 – 1,0	0,02	0,03	0,025
$K_{а.л}$	0,1 – 0,3	0,005	0,006	0,005
<i>Коэффициенты финансовой устойчивости</i>				
$K_{с.з.с.с}$	$\leq (0,7 - 1,0)$	0,43	0,44	0,44
$K_{м.с.о.с}$	0,2 – 0,5	0,29	0,29	0,29
K_d	$\geq (0,5 - 0,7)$	0,70	0,70	0,70

функционирования организации. Рассматривая показатели второго класса в динамике, можно лишь констатировать их состояние как «улучшение», «стабильность», «ухудшение». Разделение показателей на два класса в значительной мере условно и является уступкой недостаточной развитости рассматриваемого аналитического инструмента.

Таким образом, в целях получения более объективной оценки финансово-экономического состояния организации целесообразно определить нормативные (рекомендуемые) значения коэффициентов рентабельности и деловой активности непосредственно для каждой организации с учетом специфики ее производственно-хозяйственной деятельности.

В качестве вариантов решения поставленной задачи используются следующие методические подходы.

Нормативное значение показателя рентабельности собственного капитала по чистой прибыли должно быть ориентировано на уровень банковского депозитного процента:

$$R_{к_с}^н = \alpha_d (1 - \alpha_{н.п}),$$

где $R_{к_с}^н$ — нормативная величина рентабельности собственного капитала; α_d — средняя ставка по банковским депозитам за отчетный период; $\alpha_{н.п}$ — ставка налога на прибыль.

При численных значениях $\alpha_d = 10\% = 0,10$ и $\alpha_{н.п} = 24\% = 0,24$ норматив рентабельности собственного капитала определяется следующим образом:

$$R_{к_с}^н = 0,10(1 - 0,24) = 0,08.$$

Действительно, размещение собственных средств под банковский депозит является альтернативой их использования в предпринимательской деятельности, и следовательно, уровень банковского депозитного процента является минимальным (нормативным) уровнем доходности предпринимательского бизнеса (если не привлекаются заемные средства).

Эффективность хозяйственной деятельности организации в целом зависит от эффективности использования ею как собственных, так и заемных средств. При этом минимальные значения рентабельности собственного и различных групп заемного капитала должны определяться соответствующими банковскими процентами. Таким образом, формула для расчета нормативной рентабельности совокупных активов по чистой прибыли может быть представлена в следующем виде:

$$R_a^n = \frac{\Pi_4 \alpha_d (1 - \alpha_{н.п}) + \Pi_1 \alpha_d (1 - \alpha_{н.п}) + \Pi_2 \alpha_{к.к} + \Pi_2 \alpha_d (1 - \alpha_{н.п}) + \Pi_3 \alpha_{к.д} + \Pi_3 \alpha_d (1 - \alpha_{н.п})}{B_a} = \frac{(\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 + \Pi_4) \alpha_d (1 - \alpha_{н.п}) + \Pi_2 \alpha_{к.к} + \Pi_3 \alpha_{к.д}}{B_a},$$

где R_a^n — нормативная величина рентабельности совокупных активов; $\alpha_{к.к}$ — процентная ставка по краткосрочным банковским кредитам; α_d — средняя ставка по банковским депозитам за отчетный период; $\alpha_{к.д}$ — процентная ставка по долгосрочным банковским кредитам; $\alpha_{н.п}$ — ставка налога на прибыль; B_a — валютный баланс по активам.

При средних численных значениях $\alpha_{к.к}$ — 25% и $\alpha_{к.д}$ — 20% норматив рентабельности совокупных активов составляет:

$$R_a^n = \frac{320\,132 \cdot 0,1(1 - 0,24) + 32 \cdot 0,25 + 8\,088 \cdot 0,20}{320\,123} = 0,08.$$

Таким образом, величина R_a^n , с одной стороны, определяет структуру общего капитала организации (соотношением собственных и различных видов заемных средств), а с другой — уровень банковских процентов по депозитным вкладам, по краткосрочным и долгосрочным кредитам и займам. Следовательно, расчетный уровень R_a^n в отличие от нормативных показателей ликвидности и финансовой устойчивости может быть применим только к отдельно взятой организации.

При формировании уровня коэффициентов оборачиваемости оборотных активов используются следующие методические подходы.

Первый подход с учетом специфики отрасли и конкретной организации предполагает метод прямого расчета норматива оборотных средств (например с помощью экономико-математических моделей), который складывается из норматива оборотных средств в производственных запасах ($H_{п.з}$), норматива оборотных средств в незавершенном производстве ($H_{н.п}$), норматива оборотных средств в готовой продукции на складе ($H_{г.п.с}$).

Указанные нормативы оборотных средств определяются следующим образом:

- норматив оборотных средств в производственных запасах рассчитывается по формуле:

$$H_{п.з} = V_c N_p Ц Д,$$

где V_c — объем производства продукции за сутки в натуральном измерении; N_p — норма расхода отдельных элементов производственных запасов на единицу продукции; $Ц$ — покупная цена единицы отдельных элементов производственных запасов, р.; $Д$ — норматив запаса;

- норматив оборотных средств в незавершенном производстве рассчитывается по формуле:

$$H_{н.п} = V_c С Д_{ц} K_n,$$

где $С$ — производственная себестоимость единицы продукции; $Д_{ц}$ — длительность производственного цикла; K_n — коэффициент неравномерности нарастания затрат;

$$K_n = [3_m + (C - 3_m)/2]/C,$$

где 3_m — материальные затраты в себестоимости продукции.

Норматив оборотных средств в готовой продукции на складе рассчитывается по формуле:

$$H_{г.п.с} = V_c C(t_c + t_d),$$

где t_c — длительность пребывания готовой продукции на складе; t_d — длительность оформления документов на отгрузку продукции.

Кроме указанных трех позиций в норматив оборотных средств на основании договоров на поставку материальных ресурсов и отгрузке готовой продукции потребителям следует включить дебиторскую задолженность со знаком «+» по кредиту, предоставленному организацией потребителям готовой продукции, а также кредиторскую задолженность со знаком «-» по кредиту, полученному организацией от поставщиков материальных ресурсов.

Безусловно, такой подход к определению уровня коэффициента оборачиваемости оборотных активов наиболее объективно требует проведения обширных расчетов, трудоемкость которых существенно снижается при использовании соответствующих компьютерных программ.

Второй подход предполагает использование менее точного, более простого метода, основанного на обработке статистической информации по промышленному производству Российской Федерации.

Данные табл. 5.7 свидетельствуют о неоптимальной структуре оборотных средств. Высокая доля (свыше 50 %) дебиторской задолженности (чрезмерное отвлечение оборотных средств) ведет к возникновению неликвидности (организация не в состоянии оплатить свои обязательства по причинам задержки в расчетах со стороны контрагентов). Для установления нормативов оборотных средств, а следовательно, и нормативов коэффициентов деловой активности (при условии эквивалентности фактической и нормативной величины производственных запасов) предлагается следующая более рациональная структура оборотных средств:

- материальные оборотные средства (производственные запасы) — 70 %;
- денежные средства — 10 %;
- дебиторская задолженность — 20 %.

В табл. 5.8 представлены исходные данные и расчетные значения коэффициентов оборачиваемости оборотных средств и уров-

Таблица

Состав и структура оборотных активов промышленности Российской Федерации

Показатель	1999 г.		2000 г.		2001 г.		2002 г.	
	млрд р.	%						
Оборотные средства, всего	1 943	100	1 991	100	2 562	100	2 628	100
В том числе:								
производственные запасы	556	28,6	631	31,7	845	33	859	32,7
денежные средства и краткосрочные финансовые величины	241	12,3	275	13,8	395	15,4	355	13,5
дебиторская задолженность	1 146	59,1	1 085	54,5	1 322	51,6	1 414	53,8

Таблица 5.8

Формирование показателей деловой активности*

Показатель	1999 г.		2000 г.		2001 г.		2002 г.		Всего
	млрд р.	%							
Объем промышленной продукции	3 150	—	4 763	—	5 881	—	6 868	—	20 662
Норматив оборотных средств, в том числе:									
в производственных запасах	556	70	631	70	845	70	859	70	2 861
денежных средствах	79	10	90	10	121	10	123	10	413
дебиторской задолженности	159	20	180	20	241	20	245	20	825
Итого норматив оборотных средств	794	100	901	100	1 207	100	1 227	100	4 129
Коэффициент оборачиваемости, оборотов в год	3,96		5,29		4,87		5,6		5,0 (среднее)
Норматив оборотных средств на 1 р. продукции, р./р.	0,25		0,19		0,21		0,18		0,20 (среднее)

* Численные значения из табл. 5.7.

ня оборотных средств на 1 р. продукции, полученные исходя из оптимальной структуры оборотных средств.

Данные, приведенные в табл. 5.8, свидетельствуют, что в качестве ориентира для промышленных организаций может быть принят коэффициент оборачиваемости оборотных активов ($K_{o.o.a} = 5,0$, т.е. 5 оборотов в год).

Рассматривая возможность формирования нормативного уровня коэффициентов оборачиваемости собственного капитала, особое внимание необходимо обратить на два обстоятельства.

Первое предполагает определение нормативного уровня выручки от продаж (V_n) исходя из представленных в Отчете о прибылях и убытках (форма № 2) фактических значений себестоимости проданной (реализованной) продукции (C), коммерческих и управленческих расходов (P_k и P_y), а также нормативного уровня прибыли от продаж ($\Pi_n^н$):

$$V_n = C + P_k + P_y + \Pi_n^н.$$

При этом нормативный уровень прибыли от продаж рассчитывается следующим образом:

$$\begin{aligned} \Pi_n^н &= (\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 + \Pi_4)\alpha_d + \Pi_2\alpha_{к.к} + \Pi_3\alpha_{к.д} = \\ &= B_a\alpha_d + \Pi_2\alpha_{к.к} + \Pi_3\alpha_{к.д} \end{aligned}$$

Используя соответствующую цифровую информацию агрегированного баланса, определяем величину $\Pi_n^н$:

$$\Pi_n^н = 320\,123 \cdot 0,10 + 32 \cdot 0,25 + 8\,088 \cdot 0,20 = 33\,639 \text{ тыс. р.};$$

$$\Pi_n^н = \frac{32\,0132 \cdot 10 + 32 \cdot 25 + 8\,088 \cdot 20}{100} = 33\,639 \text{ тыс. р.};$$

$$V_n = 31\,048 + 1\,118 + 2\,424 + 33\,639 = 68\,229 \text{ тыс. р.}$$

Второе обстоятельство предполагает идеальный вариант ведения хозяйственных операций, при котором дебиторская задолженность (A_2) полностью отсутствует.

Представляется, что при отсутствии задолженности со стороны покупателей и заказчиков продукции и других дебиторов производимой объем реализованной продукции теоретически может быть увеличен на сумму дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 мес после отчетной даты. Чем выше значение величины A_2 (исходя из показателей бухгалтерского баланса), тем выше потенциальные возможности организации по увеличению объемов реализации продукции.

С учетом данных обстоятельств нормативное значение коэффициента оборачиваемости собственного капитала ($K_{о.с.к}^н$) определяется следующим образом:

$$K_{о.с.к}^н = (B_n + A_2) / П_4.$$

Численное значение коэффициента оборачиваемости собственного капитала составляет:

$$K_{о.с.к}^н = (68\,229 + 1\,791) / 22\,3054 = 0,3.$$

Таким образом, нормативная рентабельность собственного капитала является единственным показателем для организаций различных отраслей, и ее уровень зависит только от величины ставок депозитного процента и налога на прибыль. В аналогичном порядке нормативное значение коэффициента оборачиваемости оборотных активов может быть принято на уровне 5 оборотов в год для всех промышленных организаций. Остальные коэффициенты — рентабельность активов и коэффициент оборачиваемости собственного капитала — имеют нормативные значения, индивидуальные для каждой организации, обусловленные спецификой структуры активов и пассивов бухгалтерского баланса и формированием конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности, отраженных в Отчете о прибылях и убытках (форма № 2).

Контрольные вопросы

1. Каковы цели финансового анализа? Назовите критерии и показатели оценки финансово-экономического состояния организации.
2. Как формируется алгоритм расчета основных показателей финансово-экономического состояния организации?
3. Каким образом формируются нормативные значения показателей рентабельности?
4. Каким образом формируются нормативные значения показателей деловой активности?

Глава 6. РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

На практике при оценке финансово-экономического состояния организации возникают различные варианты соответствия и несоответствия отдельных коэффициентов нормативным требованиям. Таким образом, сам факт расчета всей совокупности коэффициентов не может дать исчерпывающую оценку состояния организации (неудовлетворительную, удовлетворительную, хорошую, отличную) и, следовательно, возникает необходимость проведения рейтинговой (интегральной) оценки.

Наиболее простой представляется методика рейтинговой оценки, основанная на использовании только коэффициентов ликвидности и коэффициента финансовой независимости (K_n). Последний можно рассматривать как аналог коэффициента соотношения заемных и собственных средств ($K_{с.з.с.с}$):

$$K_n = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Валюта баланса}} = \frac{П_4}{B_2}$$

Нормативное значение K_n , обеспечивающее достаточно устойчивое положение организации в глазах инвесторов и кредиторов, определяется величиной 0,5–0,6.

Данная методика чаще применяется банками для определения кредитоспособности организаций-заемщиков.

В зависимости от величины коэффициентов ликвидности и коэффициента независимости все заемщики распределяются в три класса кредитоспособности. Условная разбивка по классам осуществляется на основании коэффициентов (табл. 6.1).

Оценка кредитоспособности заемщика может быть сведена к единому показателю — рейтингу заемщика, который определяется в баллах. Сумма баллов рассчитывается путем умножения классности (1, 2, 3) любого показателя на его долю (соответствующую коэффициенту (30, 20, 30, 20 %)).

В соответствии с этой методикой к первому классу относятся заемщики, кредитоспособность которых оценивается суммой баллов от 100 до 150, ко второму классу — от 151 до 250, к третьему — от 251 до 300 баллов.

Таблица 6.1

Значения коэффициентов

Коэффициент	Класс		
	1	2	3
$K_{a.l}$	$\geq 0,2$	0,15—0,2	$< 0,15$
$K_{c.l}$	$\geq 0,8$	0,5—0,8	$< 0,5$
$K_{t.l}$	$\geq 2,0$	1,0—2,0	$< 1,0$
K_n	$\geq 0,6$	0,4—0,6	$< 0,4$

Организациям, относящимся к 1 классу кредитоспособности, коммерческие банки могут открыть кредитную линию, выдать в разовом порядке банковские (без обеспечения) ссуды с установлением во всех случаях более низкой процентной ставки, чем для всех остальных заемщиков.

Кредитование организаций, относящихся ко 2-му классу, осуществляется банками в обычном порядке, т. е. при наличии соответствующих форм обеспечительных обязательств (гарантий, залога, поручительств, страхового полиса). Процентная ставка зависит от вида обеспечения.

Предоставление кредитов организациям, относящимся к 3-му классу кредитоспособности, связано для банка с серьезным риском, и в большинстве случаев таким клиентам банки кредиты не дают. Если же банк решается на выдачу кредита, размер предоставляемой ссуды не должен превышать размера уставного капитала организации. Процентная ставка устанавливается на достаточно высоком уровне.

Более комплексной является рейтинговая оценка финансово-экономического состояния с использованием коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности, а также «золотого правила экономики».

Соблюдение критериального уровня нормативного значения каждого из коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости обеспечивает 10 % рейтинговой оценки, несоблюдение критериального уровня — 0 %.

Если каждый из коэффициентов рентабельности имеет положительное значение (организация имеет прибыль), то это дает 5 % рейтинговой оценки. Если значение коэффициентов рентабельности отрицательное — вклад в рейтинговую оценку — 0 %.

Выполнение «золотого правила экономики» обеспечивает 5 %, невыполнение — 0 % рейтингового результата.

Суть «золотого правила экономики организации» заключается в следующем: темпы роста балансовой прибыли (T_n) должны пре-

вышать темпы роста выручки от реализации продукции, работ и услуг (T_p), а темпы роста выручки от реализации в свою очередь должны превышать темпы роста активов основного и оборотного капиталов организации (T_a). Оптимальным является следующее соотношение между ними:

$$T_n > T_p > T_a > 100 \%$$

Более высокие темпы роста прибыли по сравнению с темпами роста объема реализации свидетельствуют об относительном снижении издержек производства, что отражает повышение экономической эффективности организации.

Более высокие темпы роста объема реализованной продукции по сравнению с темпами роста активов (основного и оборотного капиталов) свидетельствуют о повышении эффективности использования материальных ресурсов организации.

В целом соблюдение «золотого правила» означает, что экономический потенциал организации возрастает по сравнению с предыдущим периодом.

Набранное количество процентов по указанным выше позициям суммируется. Наибольшее возможное значение рейтинговой оценки — 100 %.

Формирование конкретной рейтинговой оценки организации предполагает следующие варианты:

- отличное финансовое состояние, высокая кредитоспособность — 100 %;
- хорошее финансовое состояние, хороший уровень кредитоспособности — 80—90 %;
- удовлетворительное финансовое состояние и удовлетворительный уровень кредитоспособности — 60—70 %;
- предельное финансовое состояние, предельный уровень кредитоспособности — 40—50 %;
- финансовое состояние хуже предельного, кредитоспособность ниже предельной — 0—30 %.

Анализируя рассмотренные выше методики рейтинговой оценки финансово-экономического состояния организации, рассмотрены наиболее существенные моменты, влияющие на объективность оценки:

- рейтинговые баллы (проценты) формируются на основе моментных данных Бухгалтерского баланса (форма № 1), т.е. характеризуют положение организации на дату составления отчетности, которая может существенно отличаться от среднего состояния за отчетный период;
- из-за отсутствия нормативных значений показателей рентабельности и деловой активности рейтинговая оценка определяется не полным, а частичным использованием показателей:

- в первой методике используются показатели двух групп (ликвидности и финансовой устойчивости);
- во второй методике используются показатели трех групп (ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности);
- важность отдельных показателей, выраженная в процентах, не подтверждена соответствующими доказательствами и расчетами, т. е. носит предположительный характер. Особенно это относится ко второй методике, в которой оценка в размере 31—39, 51—59, 71—79, 91—99 занимает промежуточное положение в рейтинге и не относится конкретно ни к какой определенной позиции.

Кроме того, в данной методике не указано конкретное число показателей каждой группы, на основе которых формируется рейтинговая оценка.

Следовательно, если подводить итоги по положительным значениям небольшого числа показателей, то можно получить низкий, не соответствующий действительности уровень интегральной оценки, а используя большое количество показателей (более 10), имеющих положительное значение, можно выйти за пределы 100 %, что представляется абсурдным.

В наибольшей степени объективной оценке финансово-экономического состояния организации отвечают следующие методические подходы.

Рейтинговая оценка должна быть ориентирована на использование всех четырех групп финансово-экономического состояния, представлена «балльной» системой и проводится по схеме.

Численные нормативные значения коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости имеют определенные границы (диапазон). Значения коэффициентов, выходящие за пределы диапазона нормативных (рекомендуемых) значений (> и <), следует оценивать баллом — «отлично (5)» или «неудовлетворительно (2)» в зависимости от специфики показателей (их экономического смысла). Исключение составляет общий коэффициент покрытия, для которого выход за верхнюю границу (2,0) считается нежелательным, так как превышение оборотных активов над краткосрочными более чем в два раза свидетельствует о нерациональном использовании организацией собственных средств.

Численное значение коэффициентов, находящихся внутри нормативного диапазона, оценивается баллом «хорошо (4)» или «удовлетворительно (3)» в зависимости от того, насколько они приближены к «отличной» или «неудовлетворительной» границам. При этом рекомендуется делить величину диапазона на две части и половину, близкую к «отличному» рубежу, оценивать баллом «хорошо», а половину, близкую к «неудовлетворительному» рубежу, — баллом «удовлетворительно».

Следует отметить, что верхняя граница коэффициентов рентабельности определяется расчетами в соответствии с формулами, а нижняя граница может быть принята равной нулю. Соответственно любой положительный (выше нуля) уровень рентабельности по чистой прибыли является желательным вариантом, в то время как отрицательный уровень рентабельности (убыточности) свидетельствует о неудовлетворительном значении показателей рентабельности.

Такой методический подход к определению нижней границы показателей рентабельности представляется универсальным и может быть использован для оценки рентабельности деятельности любой организации.

Что касается диапазона коэффициента оборачиваемости оборотных средств, то в соответствии с расчетами, представленными в табл. 5.8, нижний уровень может быть ориентирован на величину 4 оборота в год, верхний — 6,0 оборотов в год при среднем значении 5,0 оборота в год.

По отношению к коэффициенту оборачиваемости собственного капитала правомерным представляется следующий подход. Расчетные формулы определяют средний уровень этого показателя (0,3 оборота в год). В этом случае верхняя граница $K_{o,ck}$ может быть принята на уровне 0,4 оборота в год, а нижняя — на уровне 0,2 оборота в год.

Сравнение нормативных и фактических значений различных коэффициентов обуславливает возможность применения «балльной» системы для рейтинговой оценки финансово-экономического состояния организации. В этой связи возникает вопрос о значимости отдельных групп показателей в формировании рейтинговой оценки. В отличие от равноценной значимости всех групп предпочтительным представляется вариант дифференцированной значимости отдельных групп. Так, в известной пятифакторной «Z-модели» Альтмана по определению вероятности потенциального банкротства два фактора из пяти представлены показателями рентабельности.

Особая значимость показателей рентабельности прослеживается и в уже упоминавшемся «золотом правиле экономики».

В оценке значимости отдельных групп показателей в качестве ориентировочного варианта могут приниматься следующие значения:

- ликвидность — 30 %;
- финансовая устойчивость — 15 %;
- рентабельность — 40 %;
- деловая активность — 15 %.

В соответствии с нормативными значениями коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости (см. табл. 5.5), коэффициента оборачиваемости оборотных средств (см. табл. 5.8) и р

Таблица 6.2

Рейтинговая оценка финансово-экономического состояния организации

Показатели (условные обозначения)	Нормативные или рекомендуемые значения				Фактиче- ская величина	Оценка в баллах	Значимость показателей	Оценка группы с учетом значимости
	Отлично (5)	Хорошо (4)	Удовлетво- рительно (3)	Неудовлетво- рительно (2)				
Показатели ликвидности: K _{т.л} K _{с.л} K _{н.л}	1,8—2,0	1,4—1,8	1,0—1,4	<1,0	1,72	4	—	—
	>1,0	0,7—1,0	0,5—0,7	<0,5	0,025	2	—	—
	>0,3	0,2—0,3	0,1—0,2	<0,1	0,005	2	—	—
Среднее значе- ние по группе	—	—	—	—	—	2,7	0,3	0,8
Показатели фи- нансовой устой- чивости: K _{с.з.с} K _{м.с.о.с} K _а	<0,7	0,7—0,9	0,9—1,0	>1,0	0,44	5	—	—
	>0,5	0,3—0,5	0,2—0,3	<0,2	0,29	3	—	—
	>0,7	0,6—0,7	0,5—0,6	<0,5	0,7	4	—	—
	—	—	—	—	—	4,0	0,15	0,6
Среднее значе- ние по группе	—	—	—	—	—	—	—	—
Показатели реглабельности: P _к , % P _а , %	>8	4—8	0—4	<0,0	0,6	3	—	—
	>8	4—8	0—4	<0,0	0,5	3	—	—

Окончание табл. 6.2

Показатели (условные обозначения)	Нормативные или рекомендуемые значения				Фактиче- ская величина	Оценка в баллах	Значимость показателей	Оценка группы с учетом значимости
	Отлично (5)	Хорошо (4)	Удовлетво- рительно (3)	Неудовлетво- рительно (2)				
Среднее значе- ние	—	—	—	—	—	3	0,40	1,2
Показатели де- ловой активнос- ти: K _{н.о.а} K _{н.с.к}	>6,0 >0,4	5,0—6,0 0,3—0,4	4,3—5,0 0,2—0,3	<4,0 <0,2	0,5 0,17	2 2	— —	— —
Среднее значе- ние	—	—	—	—	—	2	0,15	0,3
Рейтинг								2,9

смотренными подходами для расчета нормативных значений показателей рентабельности и оборачиваемости собственного капитала, а также общепринятых формул для определения фактических значений указанных выше коэффициентов, в табл. 5.9 представлены:

- диапазоны нормативных значений для четырех групп финансово-экономических показателей, разбитых на интервалы согласно балльной системе оценок — «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»;
- фактические средние значения показателей ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности;
- оценка фактической величины каждого показателя по балльной системе оценки;
- рейтинговая оценка финансово-экономического состояния организации в целом с учетом значимости каждой группы показателей.

Итоговая рейтинговая оценка финансово-экономического состояния организации (2,9 баллов), проведенная по предложенной выше методике с использованием финансово-экономических показателей четырех групп, свидетельствует о ее критическом положении, в то время как оценка только по показателям первых двух групп формирует завышенный рейтинговый балл:

$$(4 + 2 + 2 + 5 + 3 + 4)/6 = 3,3.$$

Для повышения рейтинга менеджменту организации следует, прежде всего, обратить внимание на возможности увеличения объемов продаж, что позволит повысить деловую активность, показатели которой в анализируемом периоде находились на неудовлетворительном уровне.

Контрольные вопросы

1. Как формируется рейтинговая оценка кредитоспособности организации-заемщика?
2. Что такое «золотое правило экономики организации»?
3. Как формируются диапазоны нормативных значений финансово-экономических показателей?
4. Как рассчитываются средние значения финансово-экономических показателей по отдельным группам?
5. Как рассчитывается итоговая рейтинговая оценка финансово-экономического состояния организации?

Глава 7. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

При проведении аудиторских проверок в соответствии с Международными стандартами аудита предусматривается ответственность аудитора за достоверность аудиторских заключений и выводы в первую очередь, объективность оценки экономического состояния организации: если фирма обанкротилась, а в отчете аудитора о возможности банкротства не было никаких предупреждений, то аудитор может быть привлечен к судебной ответственности.

Следовательно, одной из целей финансового анализа является своевременное выявление признаков банкротства организации.

Во всех странах процесс банкротства, т. е. признание организации неплатежеспособной, регулируется законодательными актами и правительственными документами. В Российской Федерации таким законодательным актом является Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Согласно указанному Федеральному закону для признания предприятия (организации) банкротом необходимо невыполнение им своих обязательств по оплате товаров, работ, услуг в течение трех месяцев со дня наступления сроков оплаты. В этом деле о банкротстве может быть возбуждено арбитражное дело, если требования к должнику — юридическому лицу в совокупности составляют не менее 100 000 р. (если иное не предусмотрено законодательством о банкротстве).

В дополнение к рейтинговой оценке важной целью экономического анализа является своевременное выявление признаков банкротства организации. Простой моделью прогнозирования вероятности банкротства является двухфакторная, базирующаяся на двух основных показателях, от которых в наибольшей степени зависит потенциальное банкротство организации.

Для экономически развитых стран наиболее значимыми факторами представляются коэффициент текущей ликвидности (и кратный коэффициент покрытия) и коэффициент заемных средств (отношение заемных средств к величине совокупных активов). Модель регрессии в этом случае имеет следующий вид:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \cdot \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2} + 0,0579 \cdot \frac{\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3}{B_a}$$

Если рассчитанное значение Z окажется меньше нуля, то вероятно, что организация останется платежеспособной, если Z будет больше нуля, то вероятность банкротства достаточно высока.

В табл. 7.1 представлены расчетные значения Z и фактическая ситуация по банкротству 19 крупнейших фирм США.

Из приведенных данных видно, что при отрицательных значениях Z фирма чаще всего сохраняет платежеспособность, а при значениях больше 0, как правило, становится банкротом. Однако есть и отступления от общего правила. Так, фирма № 8, величина Z для которой определена как $-0,649$, не должна была бы входить

Таблица 7.1

Результаты рейтинговой оценки и фактического положения по банкротству предприятий

Фирма, №	Общий коэффициент покрытия, отн. ед.	Коэффициент заемных средств, %	Z	Примечание «+» — фирма признана банкротом, «-» — фирма осталась платежеспособной
1	3,6	60	-7,800	-
2	3,0	20	-2,451	-
3	3,0	60	-0,135	-
4	3,0	76	0,790	+
5	2,8	44	-0,847	-
6	2,6	56	0,062	+
7	2,6	68	0,757	+
8	2,4	40	-0,649	+
9	2,4	60	0,509	-
10	2,2	28	-1,129	-
11	2,0	40	-0,220	-
12	2,0	48	0,244	-
13	1,8	60	1,153	+
14	1,6	20	-0,948	-
15	1,6	44	0,441	+
16	1,2	44	0,871	+
17	1,5	24	-0,172	-
18	1,0	32	0,391	+
19	1,0	60	2,012	+

в число фирм-банкротов; в действительности же имело место банкротство. И наоборот: у фирм № 9 и 12 величина Z имеет положительное значение, но они сумели избежать банкротства.

Таким образом, двухфакторная модель не полностью формирует заключение о потенциальном банкротстве организации. Видимому, для повышения уровня ее надежности следует учитывать показатели рентабельности. Так, причиной банкротства фирмы № 8 стало резкое снижение уровня прибыли на совокупные активы, в то время как фирме № 9 удалось сохранить платежеспособность именно благодаря высокому уровню этого показателя.

Такому методическому подходу к вероятности банкротства в наибольшей степени отвечает « Z -модель» или « Z -счет» Альтмана. В 1960-е гг. ученый исследовал финансовое состояние 33-х обанкротившихся американских фирм, сравнил данные с аналогичными показателями организаций, которые не обанкротились, в « Z -модели» используются пять показателей, от которых в наибольшей степени зависит вероятность банкротства. Использование метода регрессивного анализа позволило Э.Альтману предложить следующую модель:

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

где

$$X_1 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Совокупные активы}} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{B_a};$$

$$X_2 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Совокупные активы}} = \frac{\Pi_{ч}}{B_a};$$

$$X_3 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Совокупные активы}} = \frac{\Pi_{н}}{B_a};$$

$$X_4 = \frac{\text{Рыночная стоимость акций}}{\text{Суммарная задолженность}} = \frac{\text{Рыночная стоимость акций}}{\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3};$$

$$X_5 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Совокупные активы}} = \frac{B}{B_a}.$$

При значении $Z \leq 1,8$ вероятность банкротства очень высокая, при значениях Z от 1,81 до 2,7 — вероятность банкротства средняя, при Z от 2,71 до 2,9 — вероятность банкротства невелика, при $Z \geq 2,9$ вероятность банкротства очень низкая.

Зарубежный опыт показал, что по пятифакторной модели банкротство за один год до его наступления можно спрогнозировать с точностью до 90 %, за два года — с точностью до 70 %, за три года — с точностью до 50 %.

Различные темпы инфляции, различные системы налогообложения и даже различие в фондоемкости, материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости производства требуют уточнения

нейной модели Э. Альтмана применительно к условиям российской экономики. Прежде всего это относится к четвертому элементу модели, так как из-за неразвитости вторичного рынка ценных бумаг определить рыночную стоимость акций (обыкновенных и привилегированных) для подавляющего большинства российских организаций практически невозможно.

Существует несколько подходов к решению проблемы. Согласно одному из подходов рыночная стоимость акций (обыкновенных и привилегированных) определяется как отношение суммы дивидендов к среднему уровню ссудного процента.

Однако этот метод может быть применен к крайне ограниченному числу российских хозяйствующих субъектов — к тем, которые выплачивают дивиденды по акциям. Большинство организаций не соответствует критериям этой позиции.

В соответствии с другим подходом рыночная стоимость акций (обыкновенных и привилегированных) приравнивается к рыночной стоимости капитала (основного и оборотного) или к совокупным активам организации.

Данный подход представляется достаточно простым и применимым для любой организации. Однако в этом случае следует ожидать завышенного итога расчета вследствие несоответствия величины совокупных активов организации по данным бухгалтерского учета их реальной стоимости.

Учитывая вышеприведенные обстоятельства, наиболее объективным в современных условиях отечественной экономики будет замена рыночной стоимости акций величиной чистых активов или величиной собственного капитала. Тогда значение X_4 в модели может быть определено следующим образом:

$$X_4 = \frac{B_a - (П_1 + П_2 + П_3)}{П_1 + П_2 + П_3} = \frac{П_4}{П_1 + П_2 + П_3}$$

При этом показатель X_4 рассчитывается следующим образом:

$$X_4 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Суммарная задолженность}} = \frac{П_4}{П_1 + П_2 + П_3}$$

или

$$X'_4 = \frac{\text{Совокупные активы организации}}{\text{Суммарная задолженность}} = \frac{B_a}{П_1 + П_2 + П_3}$$

Значение Z определяется с использованием показателя X_4 , а Z' — с использованием показателя X'_4 :

$$X_1 (464 + 1\,791 + 72\,597) : 320\,132 = 0,234;$$

$$X_2 1\,449 : 320\,132 = 0,005;$$

$$X_3 2\,526 : 320\,132 = 0,008;$$

$$X_4 223\,054 : (88\,958 + 32 + 8\,088) = 2,298;$$

$$X_4 320 132 : (88 958 + 32 + 8 088) = 3,298;$$

$$X_5 37 309 : 320 132 = 0,117;$$

$$Z 1,2 \cdot 0,234 + 1,4 \cdot 0,005 + 3,3 \cdot 0,008 + 0,6 \cdot 2,298 + 0,117 = 1,8$$

$$Z' 1,2 \cdot 0,234 + 1,4 \cdot 0,005 + 3,3 \cdot 0,008 + 0,6 \cdot 3,298 + 0,117 = 1,9$$

Результаты расчетов по предложенной методике свидетельствуют, что машиностроительная организация относится к потенциальным банкротам с высокой вероятностью. Если же расчет показателя «Z» для этой организации проводить исходя из адекватности рыночной стоимости акций и совокупных активов организации, то «Z-счет» принимает значение, характерное для организаций со средней вероятностью банкротства.

Следует отметить, что итоговые результаты «Z-счета» содержат элемент ожидания. Это означает, что если «Z-оценка» организации близка или находится в интервале низких, то при условии продолжающегося ухудшения экономического состояния организация обанкротится. Если же будут предприняты необходимые меры, то банкротство можно предотвратить.

Таким образом, «Z-оценка» является для руководства организации предупреждающим сигналом о возможном банкротстве. В отличие от фактической рейтинговой оценки за отчетный период она представляется плановым расчетным показателем на ближайшую перспективу.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается необходимость оценки потенциального банкротства организации?
2. Дайте характеристику двухфакторной модели регрессии для определения вероятности банкротства организации?
3. Как определяется банкротство организации по «Z-модели» Э.А.Альмана?
4. Назовите специфические особенности использования «Z-модели» Э.Альмана в условиях современной российской экономики?

РАЗДЕЛ III

ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ (КАПИТАЛИЗАЦИИ) ОРГАНИЗАЦИЙ

Глава 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Рыночная цена (стоимость) организации как и любого другого товара определяется соотношением спроса и предложения. Если спрос превышает предложение, то в результате конкуренции покупатели готовы заплатить максимальную цену. Верхняя граница цены определяется текущей стоимостью будущей прибыли, которую собственник может получить. Особенно это характерно для отраслей, где предложение ограничено природными возможностями. Отсюда следует, что в наибольшей степени к верхней границе в случае превышения спроса над предложением будут приближены цены на сырьевые предприятия.

Минимальная цена, по которой продавец может продать свой товар, определяется его затратами на производство или приобретение этого товара.

Таким образом, рыночная цена организации определяется его прибылью в будущем, издержками на создание аналогичных организаций и соотношением спроса и предложения.

Все акционерные общества можно разделить на две группы:

- общества, акции которых находятся в обращении на фондовых рынках;
- общества, акции которых не представлены на фондовых рынках.

К первой группе относятся большинство зарубежных компаний, ко второй — большинство отечественных организаций.

Рыночная капитализация организации определяется стоимостью всех ее акций и может быть подсчитана, как произведение рыночной цены одной акции на общее число выпущенных данной организацией акций. Капитализация организации зависит от оценки фондовым рынком ее стоимости — интегральной оценки ее устойчивости, прибыльности, важности ее продукции для экономики, новизны оборудования, квалификации персонала, системы управления и множества других характеристик. В общем слу-

чае капитализацию можно использовать в качестве интегрированного способа оценки стоимости организации.

Капитализация организации может расти либо за счет роста цен при неизменном числе акций; либо за счет увеличения числа акций при неизменной их стоимости. В любом случае капитализация возрастает, если растет ее ценность, которая определяется общественной оценкой путем установления рыночной цены акций.

Российский фондовый рынок находится в стадии развития, капитализация и объем торгов все еще незначительны по сравнению с развитыми рынками. На российском фондовом рынке присутствуют акции лишь небольшого количества организаций. Наибольший объем в торгах занимают акции нефтяных, газовых, энергетических и телекоммуникационных компаний. Однако развивающийся российский фондовый рынок имеет большой потенциал роста, что делает привлекательным приобретение акций российских компаний, которые в настоящее время серьезно недооценены. В силу этого актуальным становится вопрос об оценке капитализации компании или определения стоимости компаний, акции которых пока еще не обращаются на отечественном фондовом рынке.

В мировой практике используется множество различных подходов к оценке стоимости компаний, их активов и бизнеса в целом. Однако при проведении оценочных мероприятий в российских компаниях многие из существующих подходов либо вообще не используются, либо используются крайне редко, в результате чего на практике не всегда обеспечивается всесторонняя полная объективная оценка.

Методы оценки стоимости бизнеса можно объединить в следующие группы:

- доходный подход;
- имущественный (затратный) подход;
- сравнительный (рыночный) подход.

Каждый подход предполагает использование при оценке определенных методов. Так, доходный подход предусматривает использование метода капитализации и метода дисконтированных денежных потоков. Затратный подход базируется на использовании метода чистых активов и метода ликвидационной стоимости. При сравнительном подходе используются метод рынка капитала, метод сделок и метод отраслевых коэффициентов.

Следует отметить, что все перечисленные подходы и методы не являются взаимоисключающими, они скорее дополняют друг друга. Обычно при оценке стоимости компании в зависимости от поставленных условий, состояния самого объекта и состояния экономической среды используют два-три метода, наиболее подходящих в данной ситуации.

Оценка бизнеса с применением *методов доходного подхода* осуществляется на основе доходов компании, тех экономических выгод, которые получит собственник от владения бизнесом в течение нескольких лет. Оценка с применением доходного подхода основана на принципе, что потенциальный покупатель не должен заплатить за долю в бизнесе больше, чем этот бизнес может принести доходов в будущем. При этом будущие доходы дисконтируются и приводятся к текущей стоимости на дату проведения оценки.

Таким образом, данный подход учитывает перспективы развития компании, будущие денежные потоки и ожидания инвесторов. Это обуславливает высокую трудоемкость оценки, что связано со сложностью прогнозирования на длительный период времени и выбором ставки дисконтирования. Такая оценка носит частично вероятностный характер.

Оценка стоимости бизнеса с применением *методов имущественного* или, как его еще называют, *затратного подхода* осуществляется исходя из величины активов и обязательств, которые компания приобрела за период своего функционирования, на основе принципа замещения. Основной принцип данного подхода — компания не должна стоить больше затрат на замещение ее основных частей.

Активы и обязательства компании в рамках затратного подхода принимаются к расчету по рыночной стоимости. Определение иной стоимости актива или обязательства должно быть аргументировано оценщиком.

Преимущество затратного подхода заключается в том, что расчет основывается на стоимости реально существующих активов. Однако в этом заключается и основной его недостаток — оценка статична и не учитывает возможные изменения в будущем.

Оценка стоимости компании с применением *методов сравнительного подхода* проводится путем сравнения (сопоставления) оцениваемого объекта с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о финансово-хозяйственной деятельности, рыночной стоимости компании, ценах сделок с акциями или отдельными активами.

Среди методов сравнительного подхода наибольший интерес представляет метод рынка капитала. Этот метод основан на данных о рыночных ценах акций аналогичных компаний. Предполагается, что инвестор, действуя по принципу альтернативной инвестиции, может инвестировать либо в эти компании, либо в оцениваемую компанию.

Определение рыночной стоимости компании данным методом основано на использовании ценовых мультипликаторов. Ценовой мультипликатор — это коэффициент, показывающий соотношение между стоимостью компании и финансовым показате-

лем. В целях оценки может быть разработана целая система ценовых мультипликаторов, рассчитанных от разных финансовых показателей: прибыли денежного потока, дивидендных выплат, ручки от реализации и т. д.

Таким образом, метод рынка капитала базируется на реальных рыночных показателях, в частности котировках акций, и отражает существующее положение на фондовом рынке. Однако, как и в затратном подходе, здесь отсутствует учет возможных будущих изменений в деятельности компании.

Контрольные вопросы

1. Какие методы оценки стоимости компании вы знаете?
2. В чем суть доходного подхода в оценке стоимости компании?
3. В чем суть имущественного (затратного) подхода в оценке стоимости компании?
4. В чем суть сравнительного подхода в оценке стоимости компании?

Глава 9. ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КРУПНЕЙШИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Из общего количества металлургических компаний Российской Федерации принято выделять три наиболее крупные компании:

- ОАО «Магнитогорская металлургическая компания», г. Магнитогорск;
- ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», г. Липецк;
- ОАО «Северсталь», г. Череповец.

Все три компании схожи по масштабам производства, специализируются на производстве плоского проката и более половины продукции поставляют на экспорт. Тройка лидеров производит около половины всей отечественной металлопродукции и 90 % листового проката. Суммарный финансовый результат составляет около 80 % в сальдированном финансовом результате черной металлургии Российской Федерации.

Капитализация ОАО «Северсталь» по состоянию на 1 января 2004 г. составляла 2428 млн долл. Используя сравнительный подход, определим капитализацию ОАО «ММК» и ОАО «НЛМК».

В силу того, что на стоимость компании в наибольшей степени оказывают влияние выручка от продаж и прибыль, для расчета целесообразно использовать два ценовых мультипликатора $K_1 = EV/Sales$ и $K_2 = EV/EBITDA$, где EV — стоимость компании (Enterprise Value); Sales — выручка от продаж; $EBITDA$ — прибыль до уплаты налогов, расчетов по процентам и начисления амортизации (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*).

В мировой практике стоимость компании складывается из двух составляющих: капитализации и величины чистого долга. Под чистым долгом понимается разница между величиной процентных обязательств (кредитов и займов) и величиной денежных средств и их эквивалентов, которыми располагает компания. В силу своего определения чистый долг может принимать отрицательное значение, если сумма денежных средств и их эквивалентов превышает сумму процентных обязательств компании.

$EBITDA$ в меньшей степени, чем чистая прибыль, зависит от налогообложения, учетной политики, переоценки основных средств, наличия у компании финансовых обязательств, что позволяет эффективно использовать этот показатель для сравнения

компаний, работающих в разных условиях. Данный показатель широко используется в мировой практике для сравнения эффективности компаний с разной структурой активов и обязательств.

Для определения ценовых мультипликаторов компании-аналитики, акции которых котируются на фондовых рынках мира, дифференцированно делятся на несколько групп. Это позволяет выявить их особенности.

При расчете K_1 и K_2 для нескольких компаний группы № 1 и 3, были использованы оценки аналитиков на ближайшую перспективу. Использование оценок и прогнозов позволяет частично учесть ожидания инвесторов на будущие доходы компании данной отрасли. Таким образом, используемый сравнительный подход перестает быть статичным, отражающим ситуацию на текущий момент. При отсутствии же прогнозов используются данные за последний отчетный период.

К группе № 1 были отнесены металлургические компании стран с развитой рыночной экономикой. Основные финансовые показатели и мультипликаторы, используемые для оценки, представлены в табл. 9.1.

Отличительной особенностью этой группы является низкий коэффициент K_1 , за исключением компании *Nippon Steel*, которая по своим показателям ближе к компаниям группы № 2. В среднем стоимость средней компании этой группы составляет чуть больше половины ее годового оборота. В качестве объяснения этого явления можно указать сравнительно низкую рентабельность компаний, которая вызвана высокими затратами на производство металлопродукции в развитых странах и большим предложением конкурентоспособной продукции из «низкозатратных» регионов (Южная Америка, Юго-Восточная Азия, СНГ). Таким образом, несмотря на значительную величину выручки от продаж, компании группы № 1 способны приносить сравнительно небольшую отдачу на вложенный капитал.

Кроме того, необходимо отметить более чем двукратную разницу между стоимостью компании в среднем по группе и капитализацией. Это связано с наличием большой величины чистого долга в результате активного использования заемных ресурсов для финансирования текущей и инвестиционной деятельности. Такое масштабное использование кредитов связано с их большим предложением и низкими процентными ставками в странах с развитой рыночной экономикой.

Металлургические компании стран с развивающейся экономикой были объединены в группу № 2. Основные финансовые показатели, необходимые для расчета ценовых мультипликаторов для этой группы, представлены в табл. 9.2.

Следует отметить, что стоимость средней компании этой группы более чем в полтора раза превышает величину ее годовой вы

Таблица 9.1

Финансовые показатели компаний группы №1

Компания	EV, млн долл.	Капитализация, млн долл.	Sales, млн долл.	ЕВITDA, млн долл.	EV/Sales (К ₁)	EV/ЕВITDA (К ₂)
Nippon Steel (Япония)	28 239	11 939	22 765	4 048	1,24	6,98
Thyssen Krupp (Германия)	13 729	7 459	41 944	3 481	0,33	3,94
Arcelor (Люксембург)	13 659	7 187	30 107	3 094	0,45	4,41
Voest Alpine (Германия)	1 790	1 482	4 430	620	0,40	2,89
Corus (Великобритания)	2 080	1 472	12 033	620	0,17	3,35
SSAB (Швеция)	1 461	1 090	2 319	362	0,63	4,04
Sabgitter (Германия)	3 571	566	5 316	3 482	0,67	1,03
Среднее значение	9 218	4 456	16 988	2 244	0,54	4,11

Таблица 9.2

Финансовые показатели компаний группы № 2

Компания	EV, млн долл.	Капитализация, млн долл.	Sales, млн долл.	EBITDA, млн долл.	EV/Sales (K ₁)	EV/EBITDA (K ₂)
POSCO (Южная Корея)	12 381	10 248	10 106	3 674	1,23	3,37
China Steel (Тайвань)	6 912	7 029	3 599	1 451	1,92	4,76
CSN (Бразилия)	4 273	2 499	1 779	982	2,40	4,35
Gerdau (Бразилия)	2 837	1 813	1 177	899	2,41	3,16
Siderar (Аргентина)	1 501	1 168	732	218	2,05	6,89
Erdemir (Турция)	1 273	901	997	261	1,28	4,88
Среднее значение	4 863	3 943	3 065	1 247	1,59	3,90

ручки, что вызвано более высокой рентабельностью, чем в группе № 1.

В отличие от группы № 1 разница между стоимостью компании и капитализацией не столь значительна, что объясняется высокой способностью финансировать свою деятельность с минимальным привлечением заемных ресурсов.

В группу № 3 были выделены металлургические компании с капитализацией не менее 100 млн долл., акции которых обращаются на фондовом рынке США (табл. 9.3).

Компании группы № 3 характеризуются относительно низким уровнем K_1 — 0,72. В то же время коэффициент K_2 здесь значительно выше, чем в двух других группах. Кроме того в группе № 3, так же как и группе № 1, в структуре капитала высока доля заемных ресурсов, что определяет значительную разницу между стоимостью компаний и капитализацией.

Отдельно следует рассмотреть ОАО «Северсталь» как единственное сопоставимое с иностранными компаниями российское предприятие черной металлургии, акции которого торгуются на фондовом рынке Российской Федерации. По итогам 2003 г. для ОАО «Северсталь» характерна низкая величина чистого долга, что связано с наличием в активах существенного объема свободных денежных средств и низкой величиной кредитов и займов. Финансовые показатели ОАО «Северсталь» за 2003 г. характеризуются следующими данными:

EV — 2448 млн долл.;

капитализация — 2428 млн долл.;

$Sales$ — 2073 млн долл.;

$EBITDA$ — 513 млн долл.;

$EV/Sales$ (K_1) — 1,18;

$EV/EBITDA$ (K_2) — 4,77.

Значения средних ценовых мультипликаторов, рассчитанных на основании финансовых показателей компаний групп № 1, № 2, № 3 и ОАО «Северсталь», представлены в табл. 9.4.

Для оценки стоимости компаний ОАО «НЛМК» и ОАО «ММК», акции которых не представлены на российском фондовом рынке, данные по выручке и $EBITDA$ взяты из финансовой отчетности за 2003 и 2004 гг. (табл. 9.5).

Таким образом, имеются все исходные данные для того, чтобы произвести оценку стоимости и капитализации — ОАО «ММК» и ОАО «НЛМК» по следующим формулам:

$$EV_1 = K_1 \cdot Sales,$$

$$EV_2 = K_2 \cdot EBITDA.$$

Стоимость компании определяется как среднее значение двух стоимостей, рассчитанных через ценовые мультипликаторы K_1 и K_2 .

Финансовые показатели компаний группы № 3

Компания	EV, млн долл.	Капитализация, млн долл.	Sales, млн долл.	ЕБИТДА, млн долл.	EV/Sales (К ₁)	EV/ЕБИТДА (К ₂)
<i>Kubota Corp</i>	7 650	4 940	8 500	625	0,90	12,24
<i>Nucor Corp</i>	4 470	3 770	4 800	502	0,93	8,90
<i>United States Steel Corp</i>	3 980	2 000	7 050	490	0,56	8,12
<i>Worthington Industries Inc</i>	1 460	1 170	2 220	160	0,66	9,13
<i>Grupo Insa SA de CV</i>	1 720	873	2 529	375	0,68	4,59
<i>Steel Dynamics Inc</i>	1 300	762	864	232	1,50	5,60
<i>Ispat International NV</i>	2 850	667	4 890	533	0,58	5,35
<i>Ipsco Inc</i>	923	577	1 099	43	0,84	21,47
<i>Schnitzer Steel Industries Inc</i>	655	552	370	65	1,77	10,08
<i>Quanex Corp</i>	612	549	994	117	0,62	5,23
<i>Carpenter Technology Corp</i>	872	519	871	72	1,00	12,11
<i>AK Steel Holding Corp</i>	1 370	235	4 290	-648	0,32	-2,11
<i>Steel Technologies Inc</i>	222	129	475	40	0,47	5,55
<i>Roanoke Electric Steel Corp</i>	165	104	264	14	0,63	11,79
Среднее значение	2 018	1 203	2 801	187	0,72	10,78

Таблица 9.4

Средние ценовые мультипликаторы по группам металлургических компаний

Группа	<i>EV/Sales</i> (K ₁)	<i>EV/EBITDA</i> (K ₂)
Группа № 1 — металлургические компании стран с развитой экономикой	0,54	4,11
Группа № 2 — металлургические компании стран с развивающейся экономикой	1,59	3,90
Группа № 3 — компании, представленные на фондовом рынке США (сектор Iron & Steel)	0,72	10,78

Таблица 9.5

Финансовые показатели ОАО «ММК» и ОАО «НЛМК»

Компания	Sales, млн долл.	EBITDA, млн долл.	Чистый долг, млн долл.
ОАО «ММК» (2003 г.)	2 065	465	133
ОАО «НЛМК» (2003 г.)	1 712	658	-390
ОАО «НЛМК» (2004 г.)	2 501	992	-29

Капитализация определяется как разница между стоимостью компании и чистым долгом.

Если использовать все варианты ценовых мультипликаторов, получается четыре значения стоимости компании и рыночной капитализации ОАО «ММК» и ОАО «НЛМК». Итоговый (усредненный) вариант оценки представлен в табл. 9.6.

Аналогичный расчет, проведенный для ОАО «Северсталь», дает следующую оценку: стоимость компании — 2 591 млн долл., рыночная капитализация — 2 571 млн долл., что с незначительными отклонениями соответствует фактическим данным.

Таким образом, среди тройки лидеров российских металлургических компаний наибольшей стоимостью и капитализацией обладает ОАО «НЛМК», что объясняется высокой прибыльностью компании. В отношении ОАО «НЛМК» необходимо отметить, что наличие существенной величины денежных средств и их эквивалентов при отсутствии процентных обязательств сделало величину чистого долга отрицательной и привело к увеличению оценки капитализации.

Имеющиеся данные и выполненные на их основе расчеты по оценке рыночной стоимости компании позволяют сформулировать следующие основные выводы:

Таблица 9.6

Оценка рыночной стоимости и капитализации ОАО «ММК» и ОАО «ИЛМК», млн долл.

Варианты	ОАО «ММК»				ОАО «ИЛМК»			
	EV_1	EV_2	EV (ср.)	Капитализация	EV_1	EV_2	EV (ср.)	Капитализация
Группа № 1: $K_1 = 0,54; K_2 = 4,11$	1 121	1 910	1 515	1 382	929	2 703	1 816	2 206
Группа № 2: $K_1 = 1,59; K_2 = 3,90$	3 276	1 813	2 544	2 411	2 716	2 656	2 641	3 031
Группа № 3: $K_1 = 0,72; K_2 = 10,78$	1 488	5 014	3 251	3 118	1 233	7 095	4 164	4 554
ОАО «Северсталь» $K_1 = 1,18; K_2 = 4,77$	2 439	2 219	2 329	2 196	2 022	3 140	2 581	2 971
Среднее значение	2 081	2 739	2 410	2 277	1 725	3 876	2 800	3 190

1) в Российской Федерации три крупнейших металлургических компании — ОАО «ММК», ОАО «НЛМК», ОАО «Северсталь» — производят около половины всей отечественной металлопродукции. Эти компании входят в число крупнейших производителей стали в мире. Однако на фондовом рынке обращаются акции только ОАО «Северсталь». В этой связи возникает необходимость оценки рыночной стоимости и капитализации ОАО «ММК» и ОАО «НЛМК»;

2) при оценке стоимости компании и бизнеса в целом могут быть использованы следующие методические подходы:

- доходный подход;
- имущественный (затратный) подход;
- сравнительный (рыночный) подход;

3) определение рыночной стоимости компании при сравнительном подходе основывается на расчетах ценовых мультипликаторов — коэффициентов, характеризующих соотношение стоимости компании и финансовых показателей.

Высокая схожесть расчетных значений стоимости ОАО «Северсталь» с фактическими данными этой компании свидетельствует о возможности и целесообразности применения метода ценовых мультипликаторов при оценке стоимости и рыночной капитализации других отечественных металлургических компаний.

Контрольные вопросы

1. В чем отличие понятия «капитализация» от понятия «рыночная стоимость»?
2. В чем суть оценки рыночной стоимости организаций методом ценовых мультипликаторов?
3. Рассмотрите алгоритмы расчета ценовых мультипликаторов.
4. Какие факторы являются определяющими в оценке стоимости металлургических компаний?

**ПОЛОЖЕНИЕ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ
«ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ» ПБУ 9/99***

I. Общие положения

1. Настоящее Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций (за исключением кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.

Применительно к настоящему Положению (кроме бюджетных учреждений) признают доходы от предпринимательской и иной деятельности.

2. Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

3. Для целей настоящего Положения не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц:

- сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

4. Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются:

- а) на доходы от обычных видов деятельности;
- б) операционные доходы;
- в) внереализационные доходы.

Для целей настоящего Положения доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, считаются прочими поступлениями. К прочим поступлениям относятся также чрезвычайные доходы.

Для целей бухгалтерского учета организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями исходя из требований настоящего Положения, характера своей деятельности, вида доходов и условий их получения.

* Утверждено Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н.

II. Доходы от обычных видов деятельности

5. Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее — выручка).

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата).

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности).

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью.

Доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов; прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к операционным доходам.

6. Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности (с учетом положений пункта 3 настоящего Положения).

Если величина поступления покрывает лишь часть выручки, то выручка, принимаемая к бухгалтерскому учету, определяется как сумма поступления и дебиторской задолженности (в части, не покрытой поступлением).

6.1. Величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется исходя из цены, установленной договором между организацией и покупателем (заказчиком) или пользователем активов организации. Если цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора, то для определения величины поступления и (или) дебиторской задолженности принимается цена, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров, работ, услуг) либо предоставления во временное пользование (временное владение и пользование) аналогичных активов.

6.2. При продаже продукции и товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности.

6.3. Величина поступления и (или) дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) денежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией. Стоимость товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).

При невозможности установить стоимость товаров (ценностей), полученных организацией, величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется стоимостью продукции (товаров), переданной или подлежащей передаче организацией. Стоимость продукции (товаров), переданной или подлежащей передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров).

6.4. В случае изменения обязательства по договору первоначальная величина поступления и (или) дебиторской задолженности корректируется исходя из стоимости актива, подлежащего получению организацией. Стоимость актива, подлежащего получению организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов.

6.5. Величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок.

6.6. Величина поступления определяется также с учетом (увеличивается или уменьшается) суммовой разницы, возникающей в случае, когда оплата производится в рублях в сумме, эквивалентной сумме в иностранной валюте (условных денежных единицах). Под суммовой разницей понимается разница между рублевой оценкой фактически поступившего в качестве выручки актива, выраженного в иностранной валюте (условных денежных единицах), исчисленной по официальному или иному согласованному курсу на дату принятия к бухгалтерскому учету, и рублевой оценкой этого актива, исчисленной по официальному или иному согласованному курсу на дату признания выручки на бухгалтерском учете.

6.7. При образовании в соответствии с правилами бухгалтерского учета резервов сомнительных долгов величина выручки не изменяется.

III. Прочие поступления

7. Операционными доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);

- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам) (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);
- 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.

8. Внебалансовыми доходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение 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 дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;
- прочие внебалансовые доходы.

9. Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания не пригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

10. Для целей бухгалтерского учета определяется величина прочих поступлений.

10.1. Величину поступлений от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров, а также суммы процентов, полученных за предоставление в пользование денежных средств организации, и доходы от участия в уставных капиталах других организаций (когда это не является предметом деятельности организации) определяют в порядке, аналогичном предусмотренному пунктом 6 настоящего Положения.

10.2. Штрафы, пени, неустойки за нарушения условий договоров, а также возмещения причиненных организации убытков принимаются к бухгалтерскому учету в суммах, присужденных судом или признанных должником.

10.3. Активы, полученные безвозмездно, принимаются к бухгалтерскому учету по рыночной стоимости. Рыночная стоимость полученных безвозмездно активов определяется организацией на основе действующих на дату их принятия к бухгалтерскому учету цен на данный или аналогичный вид активов. Данные о ценах, действующих на дату принятия к бухгалтерскому учету, должны быть подтверждены документально или путем проведения экспертизы.

10.4. Кредиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, включается в доход организации в сумме, в которой эта задолженность была отражена в бухгалтерском учете организации.

10.5. Суммы дооценки активов определяют в соответствии с правилами, установленными для проведения переоценки активов.

10.6. Иные поступления принимаются к бухгалтерскому учету в отчетных суммах.

11. Прочие поступления подлежат зачислению на счет прибылей и убытков организации, кроме случаев, когда правилами бухгалтерского учета установлен другой порядок.

IV. Признание доходов

12. Выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

а) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

б) сумма выручки может быть определена;

в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

г) право собственности (владения, пользования и распоряжения) продукцией (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

д) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка.

Для признания в бухгалтерском учете выручки от предоставления в плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности от участия в уставных капиталах других организаций должны быть одновременно соблюдены условия, определенные в подпунктах «а», «б» и «в» настоящего пункта.

13. Организация может признавать в бухгалтерском учете выручку от выполнения работ, оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления по мере готовности работы, услуги, продукции или по завершению выполнения работы, оказания услуги, изготовления продукции в целом.

Выручка от выполнения конкретной работы, оказания конкретной услуги, продажи конкретного изделия признается в бухгалтерском учете

по мере готовности, если возможно определить готовность работы, услуги, изделия.

В отношении разных по характеру и условиям выполнения работ, оказания услуг, изготовления изделий организация может применять в одном отчетном периоде одновременно разные способы признания выручки, предусмотренные настоящим пунктом.

14. Если сумма выручки от продажи продукции, выполнения работы, оказания услуги не может быть определена, то она принимается к бухгалтерскому учету в размере признанных в бухгалтерском учете расходов по изготовлению этой продукции, выполнению этой работы, оказанию этой услуги, которые будут впоследствии возмещены организацией.

15. Арендная плата, лицензионные платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности (когда это не является предметом деятельности организации) признаются в бухгалтерском учете исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности и условий соответствующего договора.

Арендная плата, лицензионные платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности (когда это не является предметом деятельности организации) признаются в бухгалтерском учете в порядке, аналогичном предусмотренному пунктом 12 настоящего Положения по бухгалтерскому учету.

16. Прочие поступления признаются в бухгалтерском учете в следующем порядке:

- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров, а также проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, и доходы от участия в уставных капиталах других организаций (когда это не является предметом деятельности организации) — в порядке, аналогичном предусмотренному пунктом 12 настоящего Положения. При этом для целей бухгалтерского учета проценты начисляются за каждый истекший отчетный период в соответствии с условиями договора;

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, а также возмещения причиненных организации убытков — в отчетном периоде, в котором судом вынесено решение об их взыскании, или они признаны должником;

- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которой срок исковой давности истек, — в отчетном периоде;

- суммы дооценки активов — в отчетном периоде, к которому относится дата, по состоянию на которую произведена переоценка;

- иные поступления — по мере образования (выявления).

V. Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности

17. В составе информации об учетной политике организации в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию, как минимум, следующая информация:

а) о порядке признания выручки организации;

б) о способе определения готовности работ, услуг, продукции, выручка от выполнения, оказания, продажа которых признается по готовности.

18. В отчете о прибылях и убытках доходы организации за отчетный период отражаются с разделением на выручку, операционные доходы, внереализационные доходы, а в случае возникновения — чрезвычайные доходы.

18.1. Выручка, операционные и внереализационные доходы (выручка от продажи продукции (товаров), выручка от выполнения работ (оказания услуг) и т.п.), составляющие пять и более процентов общей суммы доходов организации за отчетный период, показываются по каждому виду в отдельности.

18.2. Операционные и внереализационные доходы могут показываться в отчете о прибылях и убытках за минусом расходов, относящихся к этим доходам, когда:

а) соответствующие правила бухгалтерского учета предусматривают или не запрещают такое отражение доходов;

б) доходы и связанные с ними расходы, возникающие в результате одного и того же или аналогичного по характеру факта хозяйственной деятельности (например, предоставление во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов), не являются существенными для характеристики финансового положения организации.

19. В отношении выручки, полученной в результате выполнения договоров, предусматривающих исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, подлежит раскрытию, как минимум, следующая информация:

а) общее количество организаций, с которыми осуществляются указанные договоры, с указанием организаций, на которые приходится основная часть такой выручки;

б) доля выручки, полученной по указанным договорам со связанными организациями;

в) способ определения стоимости продукции (товаров) переданной организацией.

20. Прочие доходы организации за отчетный период, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета не зачисляются на счет прибылей и убытков, подлежат раскрытию в бухгалтерской отчетности отдельно.

21. Построение бухгалтерского учета должно обеспечить возможность раскрытия информации о доходах организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

**ПОЛОЖЕНИЕ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ «РАСХОДЫ
ОРГАНИЗАЦИИ» ПБУ 10/99***

1. Общие положения

1. Настоящее Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.

Применительно к настоящему Положению некоммерческие организации (кроме бюджетных учреждений) признают расходы по предпринимательской и иной деятельности.

2. Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

3. Для целей настоящего Положения не признается расходами организации выбытие активов:

- в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т.п.);

- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи);

- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;

- в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

- в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

- в погашение кредита, займа, полученных организацией.

Для целей настоящего Положения выбытие активов именуется оплатой.

4. Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются:

- на расходы по обычным видам деятельности;

- операционные расходы;

- внереализационные расходы.

Для целей настоящего Положения расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, считаются прочими расходами. К прочим расходам также относятся чрезвычайные расходы.

* Утверждено Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н.

II. Расходы по обычным видам деятельности

5. Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

Расходы, осуществление которых связано с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к операционным расходам.

Расходами по обычным видам деятельности считается также возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

6. Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности (с учетом положений пункта 3 настоящего Положения).

Если оплата покрывает лишь часть признаваемых расходов, то расходы, принимаемые к бухгалтерскому учету, определяются как сумма оплаты и кредиторской задолженности (в части, не покрытой оплатой).

6.1. Величина оплаты и (или) кредиторской задолженности определяется исходя из цены и условий, установленных договором между организацией и поставщиком (подрядчиком) или иным контрагентом. Если цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора, то для определения величины оплаты или кредиторской задолженности принимается цена, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет расходы в отношении аналогичных материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг либо предоставления во временное пользование (временное владение и пользование) аналогичных активов.

6.2. При оплате приобретаемых материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки платежа, расходы принимаются к бухгалтерскому учету в полной сумме кредиторской задолженности.

6.3. Величина оплаты и (или) кредиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, определяется стоимостью товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).

При невозможности установить стоимость товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией, величина оплаты и (или) кредиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, определяется стоимостью продукции (товаров), полученной организацией. Стоимость продукции (товаров), полученной организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретается аналогичная продукция (товары).

6.4. В случае изменения обязательства по договору первоначальная величина оплаты и (или) кредиторской задолженности корректируется исходя из стоимости актива, подлежащего выбытию. Стоимость актива, подлежащего выбытию, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов.

6.5. Величина оплаты и (или) кредиторской задолженности определяется с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок (накидок).

6.6. Величина оплаты определяется (уменьшается или увеличивается) с учетом суммовых разниц, возникающих в случаях, когда оплата производится в рублях в сумме, эквивалентной сумме в иностранной валюте (условных денежных единицах). Под суммовой разницей понимается разница между рублевой оценкой фактически произведенной оплаты, выраженной в иностранной валюте (условных денежных единицах), исчисленной по официальному или иному согласованному курсу на дату принятия к бухгалтерскому учету соответствующей кредиторской задолженности, и рублевой оценкой этой кредиторской задолженности, исчисленной по официальному или иному согласованному курсу на дату признания расхода в бухгалтерском учете.

7. Расходы по обычным видам деятельности формируют:

- расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;
- расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по

поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

8. При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

9. Для целей формирования организацией финансового результата деятельности от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, которая формируется на базе расходов по обычным видам деятельности, признанных как в отчетном году, так и в предыдущие отчетные периоды, и переходящих расходов, имеющих отношение к получению доходов в последующие отчетные периоды, с учетом корректировок, зависящих от особенностей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров.

При этом коммерческие и управленческие расходы могут признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности.

10. Правила учета затрат на производство продукции, продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг в разрезе элементов и статей исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) устанавливаются отдельными нормативными актами и Методическими указаниями бухгалтерскому учету.

III. Прочие расходы

11. Операционными расходами являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (с учетом положений пункта 5 настоящего Положения);
- 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;

- прочие операционные расходы.

12. Внереализационными расходами являются:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- возмещение причиненных организацией убытков;

- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, не реальных для взыскания;

- курсовые разницы;

- сумма уценки активов;

- перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;

- прочие внереализационные расходы.

13. В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

14. Для целей бухгалтерского учета величина прочих расходов определяется в следующем порядке.

14.1. Величина расходов, связанных с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции, а также с участием в уставных капиталах других организаций, с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (когда это не является предметом деятельности организации), процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование денежных средств, а также расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями, определяются в порядке, аналогичном предусмотренному пунктом 6 настоящего Положения.

14.2. Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, а также возмещение причиненных организацией убытков принимаются к бухгалтерскому учету в суммах, присужденных судом или признанных организацией.

14.3. Дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, не реальные для взыскания, включаются в расходы организации в сумме, в которой задолженность была отражена в бухгалтерском учете организации.

14.4. Суммы уценки активов определяются в соответствии с правилами, установленными для проведения переоценки активов.

15. Прочие расходы подлежат зачислению на счет прибылей и убытков организации, кроме случаев, когда законодательством или правилами бухгалтерского учета установлен иной порядок.

IV. Признание расходов

16. Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность.

Амортизация признается в качестве расхода исходя из величины амортизационных отчислений, определяемой на основе стоимости амортизуемых активов, срока полезного использования и принятых организацией способов начисления амортизации.

17. Расходы подлежат признанию в бухгалтерском учете независимо от намерения получить выручку, операционные или иные доходы и формы осуществления расхода (денежной, натуральной и иной).

18. Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности).

Если организацией принят в разрешенных случаях порядок признания выручки от продажи продукции и товаров не по мере передачи права владения, пользования и распоряжения на поставленную продукцию, отпущенный товар, выполненную работу, оказанную услугу, а по поступлениям денежных средств и иной формы оплаты, то и расходы признаются после осуществления погашения задолженности.

19. Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках:

- с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями (соответствие доходов и расходов);
- путем их обоснованного распределения между отчетными периодами, когда расходы обуславливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем;
- по расходам, признанным в отчетном периоде, когда по ним становится определенным неполучение экономических выгод (доходов) или поступление активов;

- независимо от того, как они принимаются для целей расчета налогооблагаемой базы;
- когда возникают обязательства, не обусловленные признанием соответствующих активов.

V. Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности

20. В составе информации об учетной политике организации в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию порядок признания коммерческих и управленческих расходов.

21. В отчете о прибылях и убытках расходы организации отражаются с подразделением на себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, коммерческие расходы, управленческие расходы, операционные расходы и внереализационные расходы, а в случае возникновения — чрезвычайные расходы.

21.1. В случае вычленения в отчете о прибылях и убытках видов доходов, каждый из которых в отдельности составляет пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный год, в нем показывается соответствующая каждому виду часть расходов.

21.2. Операционные и внереализационные расходы могут не показываться в отчете о прибылях и убытках развернуто по отношению к соответствующим доходам, когда:

- соответствующие правила бухгалтерского учета предусматривают или не запрещают такое отражение расходов;
- расходы и связанные с ними доходы, возникшие в результате одного и того же или аналогичного по характеру факта хозяйственной деятельности, не являются существенными для характеристики финансового положения организации.

22. В бухгалтерской отчетности также подлежит раскрытию, как минимум, следующая информация:

- расходы по обычным видам деятельности в разрезе элементов затрат;
- изменение величины расходов, не имеющих отношения к исчислению себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг в отчетном году;
- расходы, равные величине отчислений в связи с образованием в соответствии с правилами бухгалтерского учета резервов (предстоящих расходов, оценочных резервов и др.).

23. Прочие расходы организации за отчетный год, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета не зачисляются в отчетном году на счет прибылей и убытков, подлежат раскрытию в бухгалтерской отчетности обособленно.

**ПОЛОЖЕНИЕ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ «УЧЕТНАЯ
ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ» ПБУ 1/98***

(в ред. Приказа Минфина РФ от 30.12.1999 № 107н)

I. Общие положения

1. Настоящее Положение устанавливает основы формирования (бора и обоснования) и раскрытия (придания гласности) учетной политики организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации (кроме кредитных организаций и бюджетных учреждений) (в ред. Приказа Минфина РФ от 30.12.1999 № 107н).

2. Для целей настоящего Положения под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета — первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

К способам ведения бухгалтерского учета относятся способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, способы применения счетов бухгалтерского учета, системы регистров бухгалтерского учета, обработки информации и иные соответствующие способы и приемы.

3. Настоящее Положение распространяется:

- в части формирования учетной политики — на организации, независимо от организационно-правовых форм;
- в части раскрытия учетной политики — на организации, публикующие свою бухгалтерскую отчетность полностью или частично согласно законодательству Российской Федерации, учредительным документами либо по собственной инициативе.

4. Филиалы и представительства иностранных организаций, находящиеся на территории Российской Федерации, могут формировать учетную политику исходя из правил, установленных в стране нахождения иностранной организации, если последние не противоречат Международным стандартам финансовой отчетности.

II. Формирование учетной политики

5. Учетная политика организации формируется главным бухгалтером (бухгалтером) организации на основе настоящего Положения и утверждается руководителем организации.

* Утверждено Приказом Минфина России от 9 декабря 1998 г. № 60н.

При этом утверждается:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;

- формы первичных учетных документов, применяемых для оформления фактов хозяйственной деятельности, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;

- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;

- методы оценки активов и обязательств;

- правила документооборота и технология обработки учетной информации;

- порядок контроля за хозяйственными операциями;

- другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

6. При формировании учетной политики предполагается:

- активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций (допущение имущественной обособленности);

- организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке (допущение непрерывности деятельности);

- принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому (допущение последовательности применения учетной политики);

- факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами (допущение временной определенности факторов хозяйственной деятельности).

7. Учетная политика организации должна обеспечивать:

- полноту отражения в бухгалтерском учете всех факторов хозяйственной деятельности (требование полноты);

- своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности (требование своевременности);

- большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов (требование осмотрительности);

- отражение в бухгалтерском учете факторов хозяйственной деятельности, исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания фактов и условий хозяйствования (требование приоритета содержания перед формой);

- тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца (требование непротиворечивости);

- рациональное ведение бухгалтерского учета, исходя из условий хозяйственной деятельности и величины организации (требование рациональности).

8. При формировании учетной политики организации по конкретному направлению ведения и организации бухгалтерского учета осуществляется выбор одного способа из нескольких, допускаемых законодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету. Если по конкретному вопросу в нормативных документах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из настоящего и иных положений по бухгалтерскому учету.

9. Принятая организацией учетная политика подлежит оформлению соответствующей организационно-распорядительной документацией (приказами, распоряжениями и т.п.) организации.

10. Способы ведения бухгалтерского учета, избранные организацией при формировании учетной политики, применяются с первого января года, следующего за годом утверждения соответствующего организационно-распорядительного документа. При этом они применяются во всех филиалах, представительствах и иных подразделениях организации (включая выделенные на отдельный баланс), независимо от их места нахождения.

Вновь созданная организация оформляет избранную учетную политику в соответствии с настоящим пунктом до первой публикации бухгалтерской отчетности, но не позднее 90 дней со дня приобретения права юридического лица (государственной регистрации). Принятая вновь созданной организацией учетная политика считается применяемой со дня приобретения права юридического лица (государственной регистрации).

III. Раскрытие учетной политики

11. Организация должна раскрывать принятые при формировании учетной политики способы бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности.

Существенными признаются способы ведения бухгалтерского учета, без знания о применении которых заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности невозможна достоверная оценка финансового положения, движения денежных средств или финансовых результатов деятельности организации.

12. К способам ведения бухгалтерского учета, принятым при формировании учетной политики организации и подлежащим раскрытию в бухгалтерской отчетности, относятся способы амортизации основных средств, нематериальных и иных активов, оценки производственных запасов, товаров, незавершенного производства и готовой продукции.

признания прибыли от продажи продукции, товаров, работ, услуг и другие способы, отвечающие требованиям, приведенным в пункте 11 настоящего Положения.

Состав и содержание подлежащей раскрытию в бухгалтерской отчетности информации об учетной политике организации по конкретным вопросам бухгалтерского учета устанавливаются соответствующими положениями по бухгалтерскому учету.

В случае публикации бухгалтерской отчетности не в полном объеме информация об учетной политике подлежит раскрытию, как минимум, в части, непосредственно относящейся к опубликованным материалам.

13. Если учетная политика организации сформирована исходя из допущений, предусмотренных пунктом 6 настоящего Положения, то эти допущения могут не раскрываться в бухгалтерской отчетности.

При формировании учетной политики организации, исходя из допущений, отличных от предусмотренных пунктом 6 настоящего Положения, такие допущения вместе с причинами их применения должны быть раскрыты в бухгалтерской отчетности.

14. Если при подготовке бухгалтерской отчетности имеется значительная неопределенность в отношении событий и условий, которые могут породить существенные сомнения в применимости допущения непрерывности деятельности, то организация должна указать на такую неопределенность и однозначно описать, с чем она связана.

15. Существенные способы ведения бухгалтерского учета подлежат раскрытию в пояснительной записке, входящей в состав бухгалтерской отчетности организации за отчетный год.

Промежуточная бухгалтерская отчетность может не содержать информацию об учетной политике организации, если в последней не произошли изменения со времени составления годовой бухгалтерской отчетности за предшествующий год, раскрывшей учетную политику.

IV. Изменение учетной политики

16. Изменение учетной политики организации может производиться в случаях:

- изменения законодательства Российской Федерации или нормативных актов по бухгалтерскому учету;
- разработки организацией новых способов ведения бухгалтерского учета. Применение нового способа ведения бухгалтерского учета предполагает более достоверное представление фактов хозяйственной деятельности в учете и отчетности организации или меньшую трудоемкость учетного процесса без снижения степени достоверности информации;
- существенного изменения условий деятельности. Существенное изменение условий деятельности организации может быть связано с реорганизацией, сменой собственников, изменением видов деятельности и т. п.

Не считается изменением учетной политики утверждение способа ведения бухгалтерского учета фактов хозяйственной деятельности, которые отличны по существу от фактов, имевших место ранее, или возникли впервые в деятельности организации.

17. Изменение учетной политики должно быть обоснованным и оформляется в порядке, предусмотренном пунктом 9 настоящего Положения.

18. Изменение учетной политики должно вводиться с 1 января (начала финансового года), следующего за годом его утверждения соответствующим организационно-распорядительным документом.

19. Последствия изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации, оцениваются в денежном выражении. Оценка в денежном выражении последствий изменений учетной политики производится на основании выверенных организацией данных на дату, с которой применяется измененный способ ведения бухгалтерского учета.

20. Последствия изменения учетной политики, вызванного изменением законодательства Российской Федерации или нормативными актами по бухгалтерскому учету, отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в порядке, предусмотренном соответствующим законодательством или нормативным актом. Если соответствующее законодательство или нормативный акт не предусматривают порядок отражения последствий изменения учетной политики, то эти последствия отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в порядке, установленном пунктом 21 настоящего Положения.

21. Последствия изменения учетной политики, вызванного причинами, отличными от указанных в пункте 20 настоящего Положения, и оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации, отражаются в бухгалтерской отчетности, исходя из требования представления числовых показателей минимум за два года, кроме случаев, когда оценка в денежном выражении этих последствий в отношении периодов, предшествующих отчетному, не может быть произведена с достаточной надежностью.

При соблюдении указанного требования отражения последствий изменения учетной политики следует исходить из предположения, что измененный способ ведения бухгалтерского учета применялся с первого момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида. Отражение последствий изменения учетной политики заключается в корректировке включенных в бухгалтерскую отчетность за отчетный период соответствующих данных за периоды, предшествующие отчетному.

Указанные корректировки отражаются лишь в бухгалтерской отчетности. При этом никакие учетные записи не производятся.

В случаях, когда оценка в денежном выражении последствий изменения учетной политики в отношении периодов, предшествующих отчетному, не может быть произведена с достаточной надежностью, измененный способ ведения бухгалтерского учета применяется к соответствующим фактам хозяйственной деятельности, свершившимся только после введения такого способа.

22. Изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных

средств или финансовые результаты деятельности организации подлежат обособленному раскрытию в бухгалтерской отчетности. Информация о них должна, как минимум, включать: причину изменения учетной политики; оценку последствий изменений в денежном выражении (в отношении отчетного года и каждого иного периода, данные за который включены в бухгалтерскую отчетность за отчетный год); указание на то, что включенные в бухгалтерскую отчетность за отчетный год соответствующие данные периодов, предшествовавших отчетному, скорректированы.

23. Изменения учетной политики на год, следующий за отчетным, объявляются в пояснительной записке в бухгалтерской отчетности организации.

**ПОЛОЖЕНИЕ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ
«БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ»
ПБУ 4/99***

I. Общие положения

1. Настоящее Положение устанавливает состав, содержание и методические основы формирования бухгалтерской отчетности организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, кроме кредитных организаций и бюджетных организаций.

2. Положение не применяется при формировании отчетности, работающей организацией для внутренних целей, отчетности, составленной для государственного статистического наблюдения, отчетности формирования, представляемой кредитной организацией в соответствии с требованиями, и составления отчетной информации для иных специальных целей, если в правилах подготовки такой отчетности и информации не предусматривается использование настоящего Положения.

3. Настоящее Положение применяется Министерством финансов Российской Федерации при установлении:

- типовых форм бухгалтерской отчетности и инструкции о порядке составления отчетности;
- упрощенного порядка формирования бухгалтерской отчетности субъектов малого предпринимательства и некоммерческих организаций;
- особенностей формирования сводной бухгалтерской отчетности;
- особенностей формирования бухгалтерской отчетности в случае реорганизации или ликвидации организации;
- особенностей формирования бухгалтерской отчетности страховыми организациями, негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг и иными организациями сферы финансового посредничества;
- порядка публикации бухгалтерской отчетности.

II. Определения

4. Для целей настоящего Положения указанные ниже понятия означают следующее:

- бухгалтерская отчетность — единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам;

* Утверждено Приказом Минфина России от 6 июля 1999 г. № 43н.

- отчетный период — период, за который организация должна составлять бухгалтерскую отчетность;
- отчетная дата — дата, по состоянию на которую организация должна составлять бухгалтерскую отчетность;
- пользователь — юридическое или физическое лицо, заинтересованное в информации об организации.

III. Состав бухгалтерской отчетности и общие требования к ней

5. Бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, приложений к ним и пояснительной записки (далее приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках и пояснительная записка именуется «пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках»), а также аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту.

6. Бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

Если при составлении бухгалтерской отчетности исходя из правил настоящего Положения организацией выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то в бухгалтерскую отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения.

Если при составлении бухгалтерской отчетности применение правил настоящего Положения не позволяет сформировать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то организация в исключительных случаях (например, национализация имущества) может допустить отступление от этих правил.

7. При формировании бухгалтерской отчетности организацией должна быть обеспечена нейтральность информации, содержащейся в ней, т.е. исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими.

Информация не является нейтральной, если посредством отбора или формы представления она влияет на решения и оценки пользователей с целью достижения predetermined результатов или последствий.

8. Бухгалтерская отчетность организации должна включать показатели деятельности всех филиалов, представительств и иных подразделений (включая выделенные на отдельные балансы).

9. Организация должна при составлении бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и пояснений к ним придерживаться приня-

тых ею их содержания и формы последовательно от одного отчетного периода к другому.

Изменение принятых содержания и формы бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и пояснений к ним допускается в исключительных случаях, например при изменении вида деятельности. Организацией должно быть обеспечено подтверждение обоснованности каждого такого изменения. Существенное изменение должно быть раскрыто в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках вместе с указанием причин, вызвавших это изменение.

10. По каждому числовому показателю бухгалтерской отчетности, кроме отчета, составляемого за первый отчетный период, должны быть приведены данные минимум за два года — отчетный и предшествующий отчетному.

Если данные за период, предшествующий отчетному, несопоставимы с данными за отчетный период, то первые из названных данных подлежат корректировке, исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету. Каждая существенная корректировка должна быть раскрыта в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках вместе с указанием причин, вызвавших корректировку.

11. Статьи бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и других отдельных форм бухгалтерской отчетности, которые в соответствии с положениями по бухгалтерскому учету подлежат раскрытию, по которым отсутствуют числовые значения активов, обязательств, доходов, расходов и иных показателей, прочеркиваются (в типовых формах) или не приводятся (в формах, разработанных самостоятельно, пояснительной записке).

Показатели об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях должны приводиться в бухгалтерской отчетности обособленно в случае их существенности и если без знания о заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

Показатели об отдельных видах активов, обязательств, доходов, расходов и хозяйственных операций могут приводиться в бухгалтерском балансе или отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несуществен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

12. Для составления бухгалтерской отчетности отчетной датой считается последний календарный день отчетного периода.

13. При составлении бухгалтерской отчетности за отчетный год отчетным годом является календарный год с 1 января по 31 декабря включительно.

Первым отчетным годом для вновь созданных организаций считается период с даты их государственной регистрации по 31 декабря соответствующего года, а для организаций, созданных после 1 октября, — с 31 декабря следующего года.

14. Каждая составляющая часть бухгалтерской отчетности, предусмотренная пунктом 5 настоящего Положения, должна содержать следующие данные: наименование составляющей части; указание отчетной даты или отчетного периода, за который составлена бухгалтерская отчетность; наименование организации с указанием ее организационно-правовой формы; формат представления числовых показателей бухгалтерской отчетности.

15. Бухгалтерская отчетность должна быть составлена на русском языке.

16. Бухгалтерская отчетность должна быть составлена в валюте Российской Федерации.

17. Бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером (бухгалтером) организации.

В организациях, где бухгалтерский учет ведется на договорных началах специализированной организацией (централизованной бухгалтерией) или бухгалтером-специалистом, бухгалтерская отчетность подписывается руководителем организации и руководителем специализированной организации (централизованной бухгалтерии) либо специалистом, ведущим бухгалтерский учет.

IV. Содержание бухгалтерского баланса

18. Бухгалтерский баланс должен характеризовать финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату.

19. В бухгалтерском балансе активы и обязательства должны представляться с подразделением в зависимости от срока обращения (погашения) на краткосрочные и долгосрочные. Активы и обязательства представляются как краткосрочные, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 мес после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 мес. Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные.

20. Бухгалтерский баланс должен содержать следующие числовые показатели (с учетом изложенного в пунктах 6 и 11 настоящего Положения):

Раздел	Группа статей	Статьи
АКТИВ		
Внеоборотные активы	Нематериальные активы	Права на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности
		Патенты, лицензии, торговые знаки, знаки обслуживания, иные аналогичные права и активы
		Организационные расходы

Продолжение та

Раздел	Группа статей	Статьи
		Деловая репутация организации
	Основные средства	Земельные участки и объекты природопользования
		Здания, машины, оборудование и другие основные средства
		Незавершенное строительство
	Доходные вложения в материальные ценности	Имущество для передачи в лизинг
		Имущество, предоставляемое по договору проката
	Финансовые вложения	Инвестиции в дочерние общества
		Инвестиции в зависимые общества
		Инвестиции в другие организации
		Займы, предоставленные организациям на срок более 12 мес
		Прочие финансовые вложения
Оборотные активы	Запасы	Сырье, материалы и другие аналогичные ценности
		Затраты в незавершенном производстве (издержки обращения)
		Готовая продукция, товары для перепродажи и товары отгруженные
		Расходы будущих периодов
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	

Продолжение табл.

Раздел	Группа статей	Статьи
	Дебиторская задолженность	Покупатели и заказчики
		Векселя к получению
		Задолженность дочерних и зависимых обществ
		Задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал
		Авансы выданные
		Прочие дебиторы
	Финансовые вложения	Займы, предоставленные организациям на срок менее 12 мес
		Собственные акции, выкупленные у акционеров
		Прочие финансовые вложения
	Денежные средства	Расчетные счета
		Валютные счета
		Прочие денежные средства
ПАССИВ		
Капитал и резервы	Уставный капитал	
	Добавочный капитал	
	Резервный капитал	Резервы, образованные в соответствии с законодательством
		Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток — вычитается)	
Долгосрочные обязательства	Заемные средства	Кредиты, подлежащие погашению более чем через 12 мес после отчетной даты

Окончание табл.

Раздел	Группа статей	Статьи
		Займы, подлежащие погашению более чем через 12 мес после отчетной даты
	Прочие обязательства	
Краткосрочные обязательства	Заемные средства	Кредиты, подлежащие погашению в течение 12 мес после отчетной даты
		Займы, подлежащие погашению в течение 12 мес после отчетной даты
	Кредиторская задолженность	Поставщики и подрядчики
		Векселя к уплате
		Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами
		Задолженность перед персоналом организации
		Задолженность перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами
		Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов
		Авансы полученные
		Прочие кредиторы
	Доходы будущих периодов	
	Резервы предстоящих расходов и платежей	

V. Содержание отчета о прибылях и убытках

21. Отчет о прибылях и убытках должен характеризовать финансовые результаты деятельности организации за отчетный период.

22. В отчете о прибылях и убытках доходы и расходы должны показываться с подразделением на обычные и чрезвычайные.

23. Отчет о прибылях и убытках должен содержать следующие числовые показатели (с учетом изложенного в пунктах 6 и 11 настоящего Положения):

выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов, налогов и обязательных платежей (нетто-выручка);

себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (кроме коммерческих и управленческих расходов);

валовая прибыль;

коммерческие расходы;

управленческие расходы;

прибыль/убыток от продаж;

проценты к получению;

проценты к уплате;

доходы от участия в других организациях;

прочие операционные доходы;

прочие операционные расходы;

внереализационные доходы;

внереализационные расходы;

прибыль/убыток до налогообложения;

налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи;

прибыль/убыток от обычной деятельности;

чрезвычайные доходы;

чрезвычайные расходы;

чистая прибыль (нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)).

VI. Содержание пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках

24. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должны раскрывать сведения, относящиеся к учетной политике организации, и обеспечивать пользователей дополнительными данными, которые нецелесообразно включать в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, но которые необходимы пользователям бухгалтерской отчетности для реальной оценки финансового положения организации, финансовых результатов ее деятельности и изменений в ее финансовом положении.

25. В пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должно быть указано, что бухгалтерская отчетность сформирована организацией, исходя из действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности, кроме случаев, когда организация допустила при формировании бухгалтерской отчетности отступления от этих правил в соответствии с пунктом 6 настоящего Положения.

Существенные отступления должны быть раскрыты в бухгалтерской отчетности с указанием причин, вызвавших эти отступления, а также результата, который данные отступления оказали на понимание состояния финансового положения организации, отражение финансовых результатов ее деятельности и изменений в ее финансовом положении.

Организацией должно быть обеспечено подтверждение оценки в денежном выражении последствий отступлений от действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности.

26. Порядок раскрытия учетной политики организации установлен Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98.

27. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должны раскрывать следующие дополнительные данные:

- о наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода отдельных видов нематериальных активов;
- наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода отдельных видов основных средств;
- наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода арендованных основных средств;
- наличии на начало и конец отчетного периода и движении в течение отчетного периода отдельных видов финансовых вложений;
- наличии на начало и конец отчетного периода отдельных видов дебиторской задолженности;
- об изменениях в капитале (уставном, резервном, добавочном и др.) организации;
- о количестве акций, выпущенных акционерным обществом и полностью оплаченных; количестве акций, выпущенных, но не оплаченных или оплаченных частично; номинальной стоимости акций, находящихся в собственности акционерного общества, ее дочерних и зависимых обществ;
- составе резервов предстоящих расходов и платежей, оценочных резервов, наличие их на начало и конец отчетного периода, движение средств каждого резерва в течение отчетного периода;
- наличии на начало и конец отчетного периода отдельных видов кредиторской задолженности;
- об объемах продаж продукции, товаров, работ, услуг по видам (отраслям) деятельности и географическим рынкам сбыта (деятельности);
- о составе затрат на производство (издержках обращения);
- составе внереализационных доходов и расходов;
- чрезвычайных фактах хозяйственной деятельности и их последствиях;
- любых выданных и полученных обеспечения обязательств и платежей организации;
- событиях после отчетной даты и условных фактах хозяйственной деятельности;
- прекращенных операциях;
- об аффилированных лицах;
- о государственной помощи;
- прибыли, приходящейся на одну акцию.

28. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках раскрывают информацию в виде отдельных отчетных форм (отчет движения денежных средств, отчет об изменениях капитала и др.) в виде пояснительной записки.

Статья бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, к которой даются пояснения, должна иметь указание на такое раскрытие.

29. В бухгалтерской отчетности должны быть раскрыты данные о движении денежных средств в отчетном периоде, характеризующие наличие, поступление и расходование денежных средств в организации.

Отчет о движении денежных средств должен характеризовать изменения в финансовом положении организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Отчет о движении денежных средств должен содержать следующие числовые показатели (с учетом изложенного в пунктах 6 и 11 настоящего Положения):

- Остаток денежных средств на начало отчетного периода.
- Поступило денежных средств — всего.
- В том числе:
 - от продажи продукции, товаров, работ и услуг;
 - от продажи основных средств и иного имущества;
 - авансы, полученные от покупателей (заказчиков);
 - бюджетные ассигнования и иное целевое финансирование;
 - кредиты и займы полученные;
 - дивиденды, проценты по финансовым вложениям;
 - прочие поступления.
- Направлено денежных средств — всего.
- В том числе:
 - на оплату товаров, работ, услуг;
 - оплату труда;
 - отчисления в государственные внебюджетные фонды;
 - выдачу авансов;
 - финансовые вложения;
 - выплату дивидендов, процентов по ценным бумагам;
 - расчеты с бюджетом;
 - на оплату процентов по полученным кредитам, займам;
 - прочие выплаты, перечисления.
- Остаток денежных средств на конец отчетного периода.

30. Хозяйственные товарищества и общества в составе бухгалтерской отчетности должны раскрыть информацию о наличии и изменениях уставного (складочного) капитала, резервного капитала и других составляющих капитала организации.

Отчет об изменениях капитала должен содержать следующие числовые показатели (с учетом изложенного в пунктах 6 и 11 настоящего Положения):

- Величина капитала на начало отчетного периода.
- Увеличение капитала — всего.
- В том числе за счет:
 - дополнительного выпуска акций;
 - переоценки имущества;
 - прироста имущества;
 - реорганизации юридического лица (слияние, присоединение);

доходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета и отчетности относятся непосредственно на увеличение капитала.

- Уменьшение капитала — всего.
- В том числе за счет:
 - уменьшения номинала акций;
 - уменьшения количества акций;
 - реорганизации юридического лица (разделение, выделение);
 - расходов, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета и отчетности относятся непосредственно в уменьшение капитала.
- Величина капитала на конец отчетного периода.

31. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должны раскрывать (если эти данные отсутствуют в информации сопровождающей бухгалтерский отчет):

- юридический адрес организации;
- основные виды деятельности;
- среднегодовую численность работающих за отчетный период или численность работающих на отчетную дату;
- состав (фамилии и должности) членов исполнительных и контрольных органов организации.

VII. Правила оценки статей бухгалтерской отчетности

32. При оценке статей бухгалтерской отчетности организация должна обеспечить соблюдение допущений и требований, предусмотренных Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98).

33. Данные бухгалтерского баланса на начало отчетного периода должны быть сопоставимы с данными бухгалтерского баланса за период, предшествующий отчетному (с учетом произведенной реорганизации, а также изменений, связанных с применением Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации»).

34. В бухгалтерской отчетности не допускается зачет между статьями активов и пассивов, статьями прибылей и убытков, кроме случаев, когда такой зачет предусмотрен соответствующими положениями по бухгалтерскому учету.

35. Бухгалтерский баланс должен включать числовые показатели нетто-оценке, т.е. за вычетом регулирующих величин, которые должны раскрываться в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

36. Правила оценки отдельных статей бухгалтерской отчетности устанавливаются соответствующими положениями по бухгалтерскому учету.

37. При отступлении от правил, предусмотренных в пунктах 32 — настоящего Положения, существенные отступления должны быть раскрыты в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках вместе с указанием причин, вызвавших эти отступления, и результата, который данные отступления оказали на понимание состояния о финансовом положении организации, отражение финансовых результатов ее деятельности и изменений в ее финансовом положении.

38. Статьи бухгалтерской отчетности, составляемой за отчетный год, должны подтверждаться результатами инвентаризации активов и обязательств.

VIII. Информация, сопутствующая бухгалтерской отчетности

39. Организация может представлять дополнительную информацию, сопутствующую бухгалтерской отчетности, если исполнительный орган считает ее полезной для заинтересованных пользователей при принятии экономических решений. В ней раскрываются динамика важнейших экономических и финансовых показателей деятельности организации за ряд лет; планируемое развитие организации; предполагаемые капитальные и долгосрочные финансовые вложения; политика в отношении заемных средств, управления рисками; деятельность организации в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; природоохранные мероприятия; иная информация.

Дополнительная информация при необходимости может быть представлена в виде аналитических таблиц, графиков и диаграмм.

При раскрытии дополнительной информации, например природоохранных мероприятий, приводятся основные проводимые и планируемые организацией мероприятия в области охраны окружающей среды, влияние этих мероприятий на уровень вложений долгосрочного характера и доходности в отчетном году, характеристику финансовых последствий для будущих периодов, данные о платежах за нарушение природоохранного законодательства, экологических платежах и плате за природные ресурсы, текущих расходах по охране окружающей среды и степени их влияния на финансовые результаты деятельности организации.

IX. Аудит бухгалтерской отчетности

40. В случаях, предусмотренных федеральными законами, бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту.

41. Итоговая часть аудиторского заключения, выданного по результатам обязательного аудита бухгалтерской отчетности, должна прилагаться к этой отчетности.

X. Публичность бухгалтерской отчетности

42. Бухгалтерская отчетность является открытой для пользователей-учредителей (участников), инвесторов, кредитных организаций, кредиторов, покупателей, поставщиков и др. Организация должна обеспечить возможность для пользователей ознакомиться с бухгалтерской отчетностью.

43. Организация обязана обеспечить представление годовой бухгалтерской отчетности каждому учредителю (участнику) в сроки, установленные законодательством Российской Федерации.

44. Организация обязана представить бухгалтерскую отчетность по одному экземпляру (бесплатно) органу государственной статистики и в

другие адреса, предусмотренные законодательством Российской Федерации, в сроки, установленные законодательством Российской Федерации.

45. В случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, организация публикует бухгалтерскую отчетность вместе с итоговой частью аудиторского заключения.

46. Публикация бухгалтерской отчетности производится не позднее 1 июня года, следующего за отчетным, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

47. Датой представления бухгалтерской отчетности для организации считается день ее почтового отправления или день фактической передачи ее по принадлежности.

Если дата представления бухгалтерской отчетности приходится на нерабочий (выходной) день, то сроком представления бухгалтерской отчетности считается первый следующий за ним рабочий день.

XI. Промежуточная бухгалтерская отчетность

48. Организация должна составлять промежуточную бухгалтерскую отчетность за месяц, квартал нарастающим итогом с начала отчетного года, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

49. Промежуточная бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, если иное не установлено законодательством Российской Федерации или учредителями (участниками) организации.

50. Общие требования к промежуточной бухгалтерской отчетности, содержание ее составляющих, правила оценки статей определяются в соответствии с настоящим Положением.

51. Организация должна сформировать промежуточную бухгалтерскую отчетность не позднее 30 дней по окончании отчетного периода, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

52. Представление и публикация промежуточной бухгалтерской отчетности производится в случаях и порядке, предусмотренных законодательством Российской Федерации или учредительными документами организации.

Продолжение таб.

Актив	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190		
II. Оборотные активы			
Запасы	210		
В том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности			
животные на выращивании и откорме			
затраты в незавершенном производстве			
готовая продукция и товары для перепродажи			
товары отгруженные			
расходы будущих периодов			
прочие запасы и затраты			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 мес после отчетной даты)	230		
В том числе покупатели и заказчики			
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 мес после отчетной даты)	230		
В том числе покупатели и заказчики			

Продолжение табл.

Актив	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260		
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290		
БАЛАНС	300		

Пассив	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410		
Собственные акции, выкупленные у акционеров		()	()
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
В том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством			
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470		
Итого по разделу III	490		
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510		
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590		

Продолжение таб.

Пассив	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610		
Кредиторская задолженность	620		
В том числе:			
поставщики и подрядчики			
задолженность перед персоналом организации			
задолженность перед государственными внебюджетными фондами			
задолженность по налогам и сборам			
прочие кредиторы			
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
Итого по разделу V	690		
БАЛАНС	700		
СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах			
Арендованные основные средства			

Окончание табл.

Пассив	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
в том числе по лизингу			
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение			
Товары, принятые на комиссию			
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов			
Обеспечения обязательств и платежей полученные			
Обеспечения обязательств и платежей выданные			
Износ жилищного фонда			
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов			
Нематериальные активы, полученные в пользование			

Руководитель _____

(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____

(подпись) (расшифровка подписи)

« _____ » 200__ г.

Отчет о прибылях и убытках

за _____ 200__ г.

Форма № 2 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

КОДЫ

0710002

Организация _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика ИНН

Вид деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности

_____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. р./млн р.

(ненужное зачеркнуть)

по ОКЕИ

384/38

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Наименование	Код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг		()	()
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы		()	()
Управленческие расходы		()	()
Прибыль (убыток) от продаж			
Прочие доходы и расходы Проценты к получению			
Проценты к уплате		()	()
Доходы от участия в других организациях			
Прочие операционные доходы			
Прочие операционные расходы		()	()

Окончание табл.

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Наименование	Код		
1	2	3	4
Внереализационные доходы			
Внереализационные расходы		()	()
Прибыль (убыток) от налогообложения			
Отложенные налоговые активы			
Отложенные налоговые обязательства			
Текущий налог на прибыль		()	()
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода			
СПРАВОЧНО. Постоянные налоговые обязательства (активы)			
Базовая прибыль (убыток) на акцию			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию			

Расшифровка отдельных прибылей и убытков

Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
Наименование	Код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании					
Прибыль (убыток) прошлых лет					
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств					
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте					
Отчисления в оценочные резервы		X		X	
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности					

Руководитель _____

(подпись) (расшифровка
подписи)

Главный бухгалтер _____

(подпись) (расшифровка
подписи)

« _____ » _____ 200__ г.

Отчет об изменениях капитала

за _____ 200__ г.

Форма № 3 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

Организация _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика ИНН

Вид деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. р./млн р.

(ненужное зачеркнуть)

по ОКЕИ

КОДЫ	
0710003	
384/385	

I. Изменения капитала

Показатель		Устав- ный капитал	Добаво- чный капитал	Резерв- ный капитал	Нераспреде- ленная при- быль (непокры- тый убыток)	Ито- го
Наименование	Код					
1	2	3	4	5	6	7
Остаток на 31 де- кабря года, пред- шествующего пре- дыдущему						
200__ г. (предыдущий год)						
Изменения в учетной политике		X	X	X		
Результат от пере- оценки объектов основных средств		X		X		
Остаток на 1 янва- ря предыдущего года						
Результат от пере- счета иностранных валют		X		X	X	
Чистая прибыль		X	X	X		
Дивиденды		X	X	X	()	
Отчисления в ре- зервный фонд		X	X		()	

Продолжение та

Показатель		Устав- ный капитал	Доба- вочный капитал	Резерв- ный капитал	Нераспреде- ленная при- быль (непокры- тый убыток)	И
Наименование	Код					
1	2	3	4	5	6	
Увеличение вели- чины капитала за счет: дополнительного выпуска акций			X	X	X	
увеличения номи- нальной стоимо- сти акций			X	X	X	
реорганизации юри- дического лица			X	X		
Уменьшение вели- чины капитала за счет: уменьшения но- минала акций		()	X	X	X	
уменьшения коли- чества акций		()	X	X	X	
реорганизации юри- дического лица		()	X	X	()	
Остаток на 31 де- кабря предыдуще- го года						
200__ г. (отчетный год)						
Изменения в учет- ной политике		X	X	X		
Результат от пере- оценки объектов основных средств		X		X		
		X				
Остаток на 1 янва- ря отчетного года						
Результат от пере- счета иностранных валют		X		X	X	

Окончание табл.

Показатель		Устав- ный капитал	Доба- вочный капитал	Резерв- ный капитал	Нераспреде- ленная при- быль (непокры- тый убыток)	Ито- го
Наименование	Код					
1	2	3	4	5	6	7
Чистая прибыль		X	X	X		
Дивиденды		X	X	X	()	
Отчисления в ре- зервный фонд		X	X		()	
Увеличение вели- чины капитала за счет: дополнительного выпуска акций			X	X	X	
увеличения номи- нальной стоимо- сти акций			X	X	X	
реорганизации юри- дического лица			X	X		
Уменьшение вели- чины капитала за счет: уменьшения но- минала акций		()	X	X	X	()
уменьшения коли- чества акций		()	X	X	X	()
реорганизации юри- дического лица		()	X	X	()	()
Остаток на 31 де- кабря отчетного года						

II. Резервы

Показатель		Остаток	Поступило	Использовано	Остаток
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Резервы, образованные в соответствии с законода- тельством:					
(наименование резерва) данные предыдущего года				()	

Продолжение табл.

Показатель		Остаток	Поступило	Использовано	Остаток
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
данные отчетного года				()	
(наименование резерва) данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	
Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами:					
(наименование резерва) данные предыдущего года				()	
данные предыдущего года				()	
(наименование резерва) данные предыдущего года				()	
данные предыдущего года				()	
Оценочные резервы:					
(наименование резерва) данные предыдущего года				()	
данные предыдущего года				()	
(наименование резерва) данные предыдущего года				()	
данные предыдущего года				()	
(наименование резерва) данные отчетного года				()	
данные предыдущего года				()	
Резервы предстоящих расходов:					
(наименование резерва) данные предыдущего года				()	
данные предыдущего года				()	

Окончание табл.

Показатель		Остаток	Поступило	Использовано	Остаток
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
(наименование резерва) данные предыдущего года				()	
данные отчетного года				()	

Справки

Показатель		Остаток на начало отчетного года		Остаток на конец отчетного периода	
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
1. Чистые активы					
		Из бюджета		Из внебюджетных фондов	
		за отчет- ный год	за преды- дущий год	за отчет- ный год	за преды- дущий год
2. Получено на: расходы по обычным видам деятельности — всего					
В том числе:					
капитальные вложе- ния во внеоборотные активы					
В том числе:					

Руководитель _____

(подпись) (расшифровка
подписи)

Главный
бухгалтер _____

(подпись) (расшифровка
подписи)

« _____ » 200 ____ г.

Отчет о движении средств

за _____ 200__ г.

Форма № 4 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

Организация _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика ИНН _____

Вид деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

_____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. р./млн р.

(ненужное зачеркнуть)

по ОКЕИ

КОД

071000

384/3

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Наименование	Код		
1	2	3	4
Остаток денежных средств на начало отчетного года			
Движение денежных средств по текущей деятельности			
Средства, полученные от покупателей, заказчиков			
Прочие доходы			
Денежные средства, направленные:			
на оплату приобретенных товаров, услуг, сырья и иных оборотных активов		()	()
оплату труда		()	()
выплату дивидендов, процентов		()	()
расчеты по налогам и сборам		()	()
		()	()
		()	()
прочие расходы		()	()
Чистые денежные средства от текущей деятельности			

Продолжение табл.

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Наименование	Код		
1	2	3	4
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности			
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			
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		()	()
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности			
Движение денежных средств по финансовой деятельности			
Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг			
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями			

Окончание т...

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Наименование	Код		
1	2	3	4
Погашение займов и кредитов (без процентов)		()	()
Погашение обязательств по финансовой аренде		()	()
		()	()
		()	()
Чистые денежные средства от финансовой деятельности			
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов			
Остаток денежных средств на конец отчетного периода			
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю			

Руководитель _____

(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____

(подпись) (расшифровка подписи)

« _____ » 200__ г.

Приложение к бухгалтерскому балансу

за _____ 200__ г.

Форма № 5 по ОКУД

Дата (год, месяц,
число)

Организация _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика ИНН

Вид деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма
собственности

_____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. р./млн р.
(ненужное зачеркнуть)

по ОКЕИ

КОДЫ

0710005

384/385

Нематериальные активы

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)				()	
В том числе:				()	
у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель				()	
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных				()	
у правообладателя на технологии интегральных микросхем				()	
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров				()	
у патентообладателя на селекционные достижения				()	

Окончание п

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Организационные расходы				()	
Деловая репутация организации				()	
Прочие				()	

Показатель		На начало отчетного года	На конец отчетного периода
Наименование	Код		
1	2	3	4
Амортизация нематериальных активов — всего			
В том числе			

Основные средства

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Здания				()	
Сооружения и передаточные устройства				()	
Машины и оборудование				()	
Транспортные средства				()	
Производственный и хозяйственный инвентарь				()	
Рабочий скот				()	
Продуктивный скот				()	
Многолетние насаждения				()	

Окончание табл.

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Другие виды основных средств				()	
Земельные участки и объекты природопользования				()	
Капитальные вложения на коренное улучшение земель				()	
Итого				()	

Показатель		На начало отчетного года	На конец отчетного периода
Наименование	Код		
1	2	3	4
Амортизация основных средств — всего			
В том числе:			
зданий и сооружений			
машин, оборудования, транспортных средств			
Передано в аренду объектов основных средств — всего			
В том числе:			
здания			
сооружения			
Переведено объектов основных средств на консервацию			
Получено объектов основных средств в аренду — всего			
В том числе:			
Объекты недвижимости, принятые в эксплуатацию и находящиеся в процессе государственной регистрации			

Окончание табл.

Показатель		На начало	На конец отчетного
Наименование	Код	отчетного года	периода
1	2	3	4
СПРАВОЧНО			
	код	На начало	На конец
		отчетного года	отчетного года
Результат от переоценки объектов основных средств:			
первоначальной (восстановительной) стоимости			
амортизации			
	Код	На начало	На конец
		отчетного года	отчетного года
Изменение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации			

Доходные вложения в материальные ценности

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Имущество для передачи в лизинг				()	
Имущество, предоставляемое по договору проката				()	
				()	
Прочие				()	
Итого				()	
	Код	На начало	На конец		
		отчетного года	отчетного периода		
Амортизация доходных вложений в материальные ценности					

**Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские
и технологические работы**

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Всего				()	
В том числе:				()	
				()	
				()	
СПРАВОЧНО					
	Код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода		
	2	3	4		
Сумма расходов по неза- конченным научно-ис- следовательским, опыт- но-конструкторским и технологическим рабо- там					
	Код	За отчетный период	За анало- гичный пе- риод пре- дыдущего года		
Сумма не давших поло- жительных результатов расходов по научно-ис- следовательским, опыт- но-конструкторским и технологическим рабо- там, отнесенных на вне- реализационные расходы					

Расходы на освоение природных ресурсов

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Расходы на освоение природных ресурсов — всего				()	
В том числе:				()	

Окончание та

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
				()	
				()	
СПРАВОЧНО					
	Код	На начало отчетного года	На конец отчетного периода		
	2	3	4		
Сумма расходов по участкам недр, незаконченным поиском и оценкой месторождений, разведкой и (или) гидрогеологическими изысканиями и прочими аналогичными работами					
Сумма расходов на освоение природных ресурсов, отнесенных в отчетном периоде на вне-реализационные расходы как безрезультатные					

Финансовые вложения

Показатель		Долгосрочные		Краткосрочные	
Наименование	Код	на начало отчетного года	на конец отчетного периода	на начало отчетного года	на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего					
В том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ					
Государственные и муниципальные ценные бумаги					
Ценные бумаги других организаций — всего					

Продолжение табл.

Показатель		Долгосрочные		Краткосрочные	
Наименование	Код	на начало отчетного года	на конец отчетного периода	на начало отчетного года	на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
В том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)					
Предоставленные займы					
Депозитные вклады					
Прочие					
Итого					
Из общей суммы финансовых вложения, имеющие текущую рыночную стоимость: вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций — всего					
В том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ					
Государственные и муниципальные ценные бумаги					
Ценные бумаги других организаций — всего					
В том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)					
Прочие					
Итого					
СПРАВОЧНО По финансовым вложениям, имеющим текущую рыночную стоимость, изменение стоимости в результате корректировки оценки					

Окончание таб.

Показатель		Долгосрочные		Краткосрочные	
Наименование	Код	на начало отчетного года	на конец отчетного периода	на начало отчетного года	на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
По долговым ценным бумагам разница между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью отнесена на финансовый результат отчетного периода					

Дебиторская и кредиторская задолженность

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
Наименование	Код		
1	2	3	4
Дебиторская задолженность краткосрочная — всего			
В том числе:			
расчеты с покупателями и заказчиками			
авансы выданные			
прочая			
долгосрочная — всего			
В том числе расчеты с покупателями и заказчиками			
авансы выданные			
прочая			
Итого			
Краткосрочная задолженность:			
краткосрочная — всего			
В том числе:			
расчеты с поставщиками и подрядчиками			
авансы полученные			

Окончание табл.

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
Наименование	Код		
1	2	3	4
расчеты по налогам и сборам			
кредиты			
займы			
прочая задолженность			
долгосрочная — всего			
В том числе:			
кредиты			
займы			
Итого			

Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат)

Показатель		За отчетный год	За предыдущий год
Наименование	Код		
1	2	3	4
Материальные затраты			
Затраты на оплату труда			
Отчисления на соци- альные нужды			
Амортизация			
Прочие затраты			
Итого по элементам затрат			
Изменение остатков (прирост [+], умень- шение [-]): незавершенного про- изводства			
расходов будущих периодов			
резерв предстоящих расходов			

Обеспечения

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
Наименование	Код		
1	2	3	4
Полученные — всего			
В том числе:			
векселя			
Имущество, находя-			
щееся в залоге			
Из него:			
объекты основных			
средств			
ценные бумаги и			
иные финансовые			
вложения			
прочее			
Выданные — всего			
В том числе векселя			
Имущество, передан-			
ное в залог			
Из него:			
объекты основных			
средств			
ценные бумаги и			
иные финансовые			
вложения			
прочее			

Государственная помощь

Показатель		Отчетный период	За аналогичный пери- од предыдущего года
Наименование	Код		
1	2	3	4
Получено в отчет- ном году бюджетных средств — всего			

Окончание табл.

Показатель		Отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
Наименование	Код				
1	2	3	4		
В том числе:					
		на начало отчетного года	получено за отчетный период	возвраще- но за отчетный период	на конец отчетного периода
Бюджетные креди- ты — всего					
В том числе					

Руководитель

Главный
бухгалтер

(подпись) (расшифровка
подписи)

(подпись) (расшифровка
подписи)

« _____ » 200 ____ г.

ОТЧЕТ О ЦЕЛЕВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПОЛУЧЕННЫХ СРЕДСТВ

за _____ 200__ г.

Форма № 6 по ОКУД

Дата (год, месяц,
число)

КОДЫ

0710006

Организация _____ по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика ИНН

Вид деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма
собственности

_____ по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. р./млн р.

(ненужное зачеркнуть)

по ОКЕИ

384/385

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Наименование	Код		
1	2	3	4
Остаток средств на начало отчетного года			
Поступило средств			
Вступительные взносы			
Членские взносы			
Добровольные взносы			
Доходы от предпринимательской деятельности организации			
Прочие			
Всего поступило средств			
Использовано средств			
Расходы на целевые мероприятия		()	()
В том числе:			
социальная и благотворительная помощь		()	()
проведение конференций, совещаний, семинаров и т. п.		()	()
иные мероприятия		()	()
Расходы на содержание аппарата управления		()	()

Окончание табл.

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Наименование	Код		
1	2	3	4
В том числе:			
расходы, связанные с оплатой труда (включая начисления)		()	()
выплаты, не связанные с оплатой труда		()	()
расходы на служебные командировки и деловые поездки		()	()
содержание помещений, зданий, автомобильного транспорта и иного имущества (кроме ремонта)		()	()
ремонт основных средств и иного имущества		()	()
прочие		()	()
Приобретение основных средств, инвентаря и иного имущества		()	()
Расходы, связанные с предпринимательской деятельностью		()	()
Прочие		()	()
Всего использовано средств		()	()
Остаток средств на конец отчетного года			

Руководитель

Главный бухгалтер

(подпись) (расшифровка подписи)

(подпись) (расшифровка подписи)

« _____ » 200 ____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ
АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Настоящие Методические указания устанавливают порядок проведения сотрудниками ФСФО России анализа финансового состояния организаций при выполнении экспертизы и составлении заключений по ответствующим вопросам, проведении мониторинга финансового состояния организаций, осуществлении иных функций ФСФО России.

Основной целью проведения анализа финансового состояния организаций является получение объективной оценки их платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности.

1. Для проведения анализа финансового состояния организаций используются данные следующих форм их финансовой отчетности:

- Бухгалтерский баланс (форма № 1 по ОКУД);
 - Отчет о прибылях и убытках (форма № 2 по ОКУД);
 - Отчет о движении денежных средств (форма № 4 по ОКУД);
 - Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5 по ОКУД);
- другие данные, получаемые ФСФО России при проведении мониторинга финансового состояния организаций.

2. Для проведения анализа финансового состояния организаций используются показатели, характеризующие различные аспекты деятельности организации.

2.1. Общие показатели:

- среднемесячная выручка (K_1);
- доля денежных средств в выручке (K_2);
- среднесписочная численность работников (K_3).

2.2. Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости:

- степень платежеспособности общая (K_4);
- коэффициент задолженности по кредитам банков и займам (K_5);
- коэффициент задолженности другим организациям (K_6);
- коэффициент задолженности фискальной системе (K_7);
- коэффициент внутреннего долга (K_8);
- степень платежеспособности по текущим обязательствам (K_9);
- коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами (K_{10});
- собственный капитал в обороте (K_{11});
- доля собственного капитала в оборотных средствах (коэффициент обеспеченности собственными средствами) (K_{12});

* Утверждены Приказом ФСФО России от 23 января 2001 г. № 16.

• коэффициент автономии (финансовой независимости) (K_{13}).

2.3. Показатели эффективности использования оборотного капитала (деловой активности), доходности и финансового результата (рентабельности):

- коэффициент обеспеченности оборотными средствами (K_{14});
- коэффициент оборотных средств в производстве (K_{15});
- коэффициент оборотных средств в расчетах (K_{16});
- рентабельность оборотного капитала (K_{17});
- рентабельность продаж (K_{18});
- среднемесячная выработка на одного работника (K_{19}).

2.4. Показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации:

- эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача) (K_{20});
- коэффициент инвестиционной активности (K_{21}).

2.5. Показатели исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами;

- коэффициенты исполнения текущих обязательств перед бюджетами соответствующих уровней ($K_{22} - K_{24}$);
- коэффициент исполнения текущих обязательств перед государственными внебюджетными фондами (K_{25});
- коэффициент исполнения текущих обязательств перед Пенсионным фондом РФ (K_{26}).

3. Порядок расчета и анализа показателей финансового состояния организаций.

3.1. Среднемесячная выручка (K_1) рассчитывается как отношение выручки, полученной организацией за отчетный период, к количеству месяцев в отчетном периоде:

$$K_1 = \frac{\text{Валовая выручка организации по оплате}}{T},$$

где T — число месяцев в рассматриваемом отчетном периоде.

Среднемесячная выручка вычисляется по валовой выручке, включающей выручку от реализации за отчетный период (по оплате), НДС, акцизы и другие обязательные платежи. Она характеризует объем доходов организации за рассматриваемый период и определяет основной финансовый ресурс организации, который используется для осуществления хозяйственной деятельности, в том числе для исполнения обязательств перед фискальной системой государства, другими организациями, своими работниками. Среднемесячная выручка, рассматриваемая в сравнении с аналогичными показателями других организаций, характеризует масштаб бизнеса организации.

3.2. Доля денежных средств в выручке (K_2) организации рассчитывается как доля выручки организации, полученная в денежной форме, по отношению к общему объему выручки:

$$K_2 = \frac{\text{Денежные средства в выручке}}{\text{Валовая выручка организации по оплате}}.$$

Данный показатель дополнительно характеризует финансовый ресурс организации с точки зрения его качества (ликвидности). Доля денежных средств отражает уровень бартерных (зачетных) операций в расчетах и этой части дает представление о конкурентоспособности и степени ликвидности продукции организации, а также об уровне менеджмента и эффективности работы маркетингового подразделения организации. Величины этого показателя в значительной мере зависят от возможности своевременного исполнения организацией своих обязательств, в том числе от своевременного исполнения обязательных платежей в бюджеты и внебюджетные фонды.

3.3. Среднесписочная численность работников (K_3). Данный показатель определяется в соответствии с представленными организацией сведениями о среднесписочной численности работников и соответствует строке 850 приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5 по ОКУ).

3.4. Степень платежеспособности общая (K_4) определяется как частное от деления суммы заемных средств (обязательств) организации на среднюю месячную выручку:

$$K_4 = \frac{(\text{стр. 690} + \text{стр. 590})(\text{форма № 1})}{K_1}$$

Данный показатель характеризует общую ситуацию с платежеспособностью организации, объемами ее заемных средств и сроками возможного погашения задолженности организации перед ее кредиторами.

Структура долгов и способы кредитования организации характеризуются распределением показателя «степень платежеспособности общая» на коэффициенты задолженности по кредитам банков и займам, другим организациям, фискальной системе, внутреннему долгу. Перекос структуры долгов в сторону товарных кредитов от других организаций, скрытого кредитования за счет неплатежей фискальной системе государства и задолженности по внутренним выплатам отрицательно характеризует хозяйственную деятельность организации.

3.5. Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам (K_5) вычисляется как частное от деления суммы долгосрочных пассивов и краткосрочных кредитов банков и займов на среднюю месячную выручку:

$$K_5 = \frac{(\text{стр. 590} + \text{стр. 610})(\text{форма № 1})}{K_1}$$

3.6. Коэффициент задолженности другим организациям (K_6) вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам «поставщики и подрядчики», «векселя к уплате», «задолженность перед дочерними и зависимыми обществами», «авансы полученные» и «прочие кредиторы» на среднюю месячную выручку. Все эти строки пассива баланса функционально относятся к обязательствам организации перед другими кредиторами или ее контрагентами:

$$K_6 = \frac{(\text{стр. 621} + \text{стр. 622} + \text{стр. 623} + \text{стр. 627} + \text{стр. 628})(\text{форма № 1})}{K_1}$$

3.7. Коэффициент задолженности фискальной системе (K_7) вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам «задолженность перед государственными внебюджетными фондами» и «задолженность перед бюджетом» на среднемесячную выручку:

$$K_7 = \frac{(\text{стр. 625} + \text{стр. 626})(\text{форма № 1})}{K_1}$$

3.8. Коэффициент внутреннего долга (K_8) вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам «задолженность перед персоналом организации», «задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов», «доходы будущих периодов», «резервы предстоящих расходов», «прочие краткосрочные обязательства» на среднемесячную выручку:

$$K_8 = \frac{(\text{стр. 624} + \text{стр. 630} + \text{стр. 640} + \text{стр. 650} + \text{стр. 660})(\text{форма № 1})}{K_1}$$

Степень платежеспособности общая и распределение показателя по виду задолженности представляют собой значения обязательств, отнесенные к среднемесячной выручке организации, и являются показателями оборачиваемости по соответствующей группе обязательств организации. Кроме того, эти показатели определяют, в какие средние сроки организация может рассчитаться со своими кредиторами при условии сохранения среднемесячной выручки, полученной в данном отчетном периоде, если не осуществлять никаких текущих расходов, а всю выручку направлять на расчеты с кредиторами.

3.9. Степень платежеспособности по текущим обязательствам (K_9) определяется как отношение текущих заемных средств (краткосрочных обязательств) организации к среднемесячной выручке:

$$K_9 = \frac{\text{стр. 690}(\text{форма № 1})}{K_1}$$

Данный показатель характеризует ситуацию с текущей платежеспособностью организации, объемами ее краткосрочных заемных средств и сроками возможного погашения текущей задолженности организации перед ее кредиторами.

3.10. Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами (K_{10}) вычисляется как отношение стоимости всех оборотных средств в виде запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, денежных средств и прочих оборотных активов к текущим обязательствам организации:

$$K_{10} = \frac{\text{стр. 290}}{\text{стр. 690}}(\text{форма № 1}).$$

Данный коэффициент показывает, насколько текущие обязательства покрываются оборотными активами организации. Кроме того, показатель характеризует платежные возможности организации при условии погашения всей дебиторской задолженности (в том числе «невозвратной») и реализации имеющихся запасов (в том числе неликвидов). Снижение данного показателя за анализируемый период свидетельствует о снижении уровня ликвидности активов или о росте убытков организации.

3.11. Собственный капитал в обороте (K_{11}) вычисляется как разность между собственным капиталом организации и ее внеоборотными активами:

$$K_{11} = (\text{стр. 490} - \text{стр. 190}) \text{ (форма № 1)}.$$

Наличие собственного капитала в обороте (собственных оборотных средств) является одним из важных показателей финансовой устойчивости организации. Отсутствие собственного капитала в обороте организации свидетельствует о том, что все оборотные средства организации, также, возможно, часть внеоборотных активов (в случае отрицательного значения показателя) сформированы за счет заемных средств (источников).

3.12. Доля собственного капитала в оборотных средствах (коэффициент обеспеченности собственными средствами) (K_{12}) рассчитывается по отношению собственных средств в обороте ко всей величине оборотных средств:

$$K_{12} = \frac{(\text{стр. 490} + \text{стр. 190})}{\text{стр. 290}} \text{ (форма № 1)}.$$

Показатель характеризует соотношение собственных и заемных оборотных средств и определяет степень обеспеченности хозяйственной деятельности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости.

3.13. Коэффициент автономии (финансовой независимости) (K_{13}) вычисляется как частное от деления собственного капитала на сумму активов организации:

$$K_{13} = \frac{\text{стр. 490}}{(\text{стр. 190} + \text{стр. 290})} \text{ (форма № 1)}.$$

Коэффициент автономии, или финансовой независимости (K_{13}), определяется отношением стоимости капитала и резервов организации, очищенных от убытков, к сумме средств организации в виде внеоборотных и оборотных активов. Данный показатель определяет долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств. Показатель характеризует соотношение собственного и заемного капитала организации.

3.14. Коэффициент обеспеченности оборотными средствами (K_{14}) вычисляется путем деления оборотных активов организации на среднемесячную выручку и характеризует объем оборотных активов, выраженный в среднемесячных доходах организации, а также их оборачиваемость:

$$K_{14} = \frac{\text{стр. 290 (форма № 1)}}{K_1}$$

Данный показатель оценивает скорость обращения средств, вложенных в оборотные активы. Показатель дополняется коэффициентами оборотных средств в производстве и в расчетах, значения которых характеризуют структуру оборотных активов организации.

3.15. Коэффициент оборотных средств в производстве (K_{15}) вычисляется как отношение стоимости оборотных средств в производстве к среднемесячной выручке. Оборотные средства в производстве определяются как средства в запасах с учетом НДС минус стоимость товаров отгруженных:

$$K_{15} = \frac{(\text{стр. 210} + \text{стр. 220}) - \text{стр. 215 (форма № 1)}}{K_1}$$

Коэффициент оборотных средств в производстве характеризует оборачиваемость товарно-материальных запасов организации. Значения данного показателя определяются отраслевой спецификой производства, характеризуют эффективность производственной и маркетинговой деятельности организации.

3.16. Коэффициент оборотных средств в расчетах (K_{16}) вычисляется как отношение стоимости оборотных средств за вычетом оборотных средств в производстве к среднемесячной выручке:

$$K_{16} = \frac{(\text{стр. 290} - \text{стр. 210} - \text{стр. 220} - \text{стр. 215}) (\text{форма № 1})}{K_1}$$

Коэффициент оборотных средств в расчетах определяет скорость обращения оборотных активов организации, не участвующих в непосредственном производстве. Показатель характеризует в первую очередь средние сроки расчетов с организацией за отгруженную, но еще не оплаченную продукцию, т.е. определяет средние сроки, на которые выведены из процесса производства оборотные средства, находящиеся в расчетах.

Кроме того, коэффициент оборотных средств в расчетах показывает, насколько ликвидной является продукция, выпускаемая организацией, и насколько эффективно организованы взаимоотношения организации с потребителями продукции. Он отражает эффективность политики организации с точки зрения сбора оплаты по продажам, осуществленным в кредит. Рассматриваемый показатель характеризует вероятность возникновения сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности и ее списания в результате непоступления платежей, т.е. степень коммерческого риска.

Возрастание данного показателя требует восполнения оборотных средств организации за счет новых заимствований и приводит к снижению платежеспособности организации.

3.17. Рентабельность оборотного капитала (K_{17}) вычисляется как частное от деления прибыли, остающейся в распоряжении организации после уплаты налогов и всех отчислений, на сумму оборотных средств:

$$K_{17} = \frac{\text{стр. 160 (форма № 2)}}{\text{стр. 290 (форма № 1)}}$$

Данный показатель отражает эффективность использования оборотного капитала организации. Он определяет, сколько рублей прибыли приходится на один рубль, вложенный в оборотные активы.

3.18. Рентабельность продаж (K_{18}) вычисляется как частное от деления прибыли, полученной в результате реализации продукции, на выручку организации за тот же период:

$$K_{18} = \frac{\text{стр. 050 (форма № 2)}}{\text{стр. 010 (форма № 2)}}$$

Показатель отражает соотношение прибыли от реализации продукции и дохода, полученного организацией в отчетном периоде. Он определяет, сколько рублей прибыли получено организацией в результате реализации продукции на один рубль выручки.

3.19. Среднемесячная выработка на одного работника (K_{19}) вычисляется как частное от деления среднемесячной выручки на среднесписочную численность работников:

$$K_{19} = \frac{K_1}{\text{стр. 850 (форма № 5)}}$$

Этот показатель определяет эффективность использования трудовых ресурсов организации и уровень производительности труда. Выработка дополнительно характеризует финансовые ресурсы организации для ведения хозяйственной деятельности и исполнения обязательств, приведенные к одному работающему в анализируемой организации.

3.20. Эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача) (K_{20}) определяется как отношение среднемесячной выручки к стоимости внеоборотного капитала:

$$K_{20} = \frac{K_1}{\text{стр. 190 (форма № 1)}}$$

Показатель характеризует эффективность использования основных средств организации, определяя, насколько соответствует общий объем имеющихся основных средств (машин и оборудования, зданий, сооружений, транспортных средств, ресурсов, вкладываемых в усовершенствование собственности, и т.п.) масштабу бизнеса организации.

Значение показателя эффективности внеоборотного капитала, меньшее, чем значение аналогичного среднеотраслевого показателя, может характеризовать недостаточную загруженность имеющегося оборудования, в том случае если в рассматриваемый период организация не приобретала новых дорогостоящих основных средств. В то же время чрезмерно высокие значения показателя эффективности внеоборотного капитала могут свидетельствовать как о полной загрузке оборудования и отсутствии резервов, так и о значительной степени физического и морального износа устаревшего производственного оборудования.

3.21. Коэффициент инвестиционной активности (K_{21}) вычисляется как частное от деления суммы стоимости внеоборотных активов в виде незавершенного строительства, доходных вложений в материальные ценности и долгосрочных финансовых вложений на общую стоимость внеоборотных активов:

$$K_{21} = \frac{(\text{стр. 130} + \text{стр. 135} + \text{стр. 140}) (\text{форма № 1})}{(\text{стр. 190})}$$

Данный показатель характеризует инвестиционную активность и определяет объем средств, направленных организацией на модификацию и усовершенствование собственности и на финансовые вложения в другие организации. Неоправданно низкие или слишком высокие значения данного показателя могут свидетельствовать о неправильной стратегии развития организации или недостаточном контроле собственников организации за деятельностью менеджмента.

3.22. Коэффициенты исполнения текущих обязательств перед федеральным бюджетом (K_{22}), бюджетом субъекта Российской Федерации (K_{23}), местным бюджетом (K_{24}), а также перед государственными внебюджетными фондами (K_{25}) и Пенсионным фондом РФ (K_{26}) вычисляются как отношение величины уплаченных налогов (взносов) к величине начисленных налогов (взносов) за тот же отчетный период:

$$K_i = \frac{\text{Налоги (взносы) уплаченные}}{\text{Налоги (взносы) начисленные}},$$

где $i = 22, 23, 24, 25, 26$.

Эти соотношения характеризуют состояние расчетов организации с бюджетами соответствующих уровней и государственными внебюджетными фондами и отражают ее платежную дисциплину.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Аврашков Л. Я.* Отчетность как источник информации о финансовом состоянии организации / Л. Я. Аврашков, Г. Ф. Графова // Бухгалтерская отчетность организации. — 2001. — № 1.
- Баканов М. И.* Теория экономического анализа: учебник / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет ; под ред. М. И. Баканова. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 536 с.
- Волкова О. Н.* Управленческий учет: учебник / О. Н. Волкова. — М. : Проспект, 2005. — 472 с.
- Врублевский Н. Д.* Бухгалтерский управленческий учет: учебник / Н. Д. Врублевский. — М. : Бухгалтерский учет, 2005. — 400 с.
- Выборнова Е. Н.* Методология экспресс-диагностики финансового состояния субъектов хозяйствования / Е. Н. Выборнова // Аудитор. — 2003. — № 9.
- Графова Г. Ф.* Критерии и показатели оценки финансово-экономического состояния предприятия / Г. Ф. Графова // Аудитор. — 2003. — № 9.
- Графова Г. Ф.* О методах оценки рыночной стоимости организации / Г. Ф. Графова // Аудитор. — 2005. — № 12.
- Донцова Л. В.* Анализ финансовой отчетности: учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. — М. : Дело и сервис, 2005. — 368 с.
- Елизаров Ю. Ф.* Экономика организаций : учебник / Ю. Ф. Елизаров. — М. : Экзамен, 2005. — 496 с.
- Зайцев Н. Л.* Экономика промышленного предприятия: учебник / Н. Л. Зайцев. — М. : ИНФРА-М, 2004. — 439 с.
- Крылов Э. И.* Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: учеб. пособие / Э. И. Крылов, В. М. Власов, И. В. Шуравкова. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 720 с.
- Литвин М. И.* Финансовый менеджмент: Прибыль и рентабельность / М. И. Литвин. — Липецк : НЛМК, 2002. — 320 с.
- Палий В. Ф.* Современный бухгалтерский учет / В. Ф. Палий — М. : Бухгалтерский учет, 2003. — 792 с.
- Савицкая Г. В.* Экономический анализ: учебник / Г. В. Савицкая. — М. : Новое знание, 2005. — 651 с.
- Тертышник М. И.* Экономика предприятия / М. И. Тертышник. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 301 с.
- Финансовый учет : учебник / под ред. проф. В. Г. Гетьмана. — М. : Финансы и статистика, — 2005. — 816 с.*

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
----------------	---

Раздел I ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глава 1. Прибыль как итоговый результат хозяйственной деятельности организации	5
1.1. Прибыль и управление рыночной экономикой	5
1.2. Доходы и расходы организации	11
1.3. Формирование прибыли	18
1.4. Распределение прибыли	21
1.5. Факторы роста и оптимизации прибыли	29
Глава 2. Рентабельность как показатель эффективности хозяйственной деятельности	35
Глава 3. Управление финансовыми результатами и разработка управленческих решений на основе маржинального анализа	41

Раздел II ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Глава 4. Информационная база для принятия управленческих решений	47
4.1. Бухгалтерский баланс	51
4.2. Отчет о прибылях и убытках	61
Глава 5. Показатели оценки финансово-экономического состояния организации	67
Глава 6. Рейтинговая оценка финансово-экономического состояния организации	88
Глава 7. Оценка потенциального банкротства организации	96

Раздел III
ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ (КАПИТАЛИЗАЦИИ)
ОРГАНИЗАЦИЙ

Глава 8. Методические подходы к оценке стоимости компании 10
Глава 9. Оценка рыночной стоимости крупнейших металлургических
компаний Российской Федерации 11
Приложения
Список литературы

БИБЛИОТЕКА

БФ НОСТУ

1796 -

Учебное издание

**Гуськов Сергей Викторович,
Графова Галина Федоровна**

**Оценка эффективности производственно-хозяйственной
деятельности организаций**

Учебное пособие

Редактор *Т. В. Шведова*
Технический редактор *Е. Ф. Коржуева*
Компьютерная верстка: *Р. Ю. Волкова*
Корректор *А. П. Сизова*

Изд. № 10012435. Подписано в печать 28.09.2006. Формат 60×90/16.
Гарнитура «Таймс». Бумага тип. № 2. Печать офсетная. Усл. печ. л. 12,0.
Тираж 3000 экз. Заказ № 18023.

Издательский центр «Академия». www.academia-moscow.ru
Санитарно-эпидемиологическое заключение № 77.99.02.953.Д.004796.07.04 от 20.07.2004.
117342, Москва, ул. Бултерова, 17-Б, к. 360. Тел./факс: (495)330-1092, 334-8337.

Отпечатано: ОАО «Саратовский полиграфический комбинат».
410004, г. Саратов, ул. Чернышевского, 59. www.sarpk.ru