

1.3 ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

Тема 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

- 1.1. Понятие, цель и задачи анализа финансовой отчетности.
- 1.2. Информационное обеспечение финансовой отчетности.
- 1.3. Основные методы финансовой отчетности.
- 1.4. Содержание и последовательность этапов финансовой отчетности.
- 1.5. Экспресс-анализ основных форм финансовой отчетности организации.
- 1.6. Углубленный анализ финансовой отчетности организации.
- 1.7. Анализ финансовой отчетности в условиях инфляции.

1.1. Понятие, цель и задачи анализа финансовой отчетности

Анализ финансовой отчетности организации – это часть финансового анализа, связанная с исследованием финансового состояния и финансовых результатов организации на основе данных ее финансовой отчетности. Предмет анализа финансовой отчетности – финансовое состояние и финансовые результаты организации.

Объект анализа финансовой отчетности – формы финансовой отчетности организации.

Основная цель анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности – разработка соответствующих рекомендаций для ее пользователей.

В ходе анализа дается оценка информации, содержащейся в отчетности, сравнение имеющихся сведений и создание на их базе новой информации, которая послужит основой для принятия тех или иных решений.

Цель анализа финансовой отчетности организации достигается в ходе решения ряда аналитических задач, которые в наиболее общем виде могут быть сформулированы следующим образом:

- дать оценку имущественного положения организации;
- оценить финансовую устойчивость организации;
- оценить платежеспособность и ликвидность организации;
- выполнить анализ формирования финансовых результатов организации;
- проанализировать распределение и использование прибыли организации;
- рассчитать и проанализировать показатели деловой активности (оборачиваемости, рентабельности) организации;
- осуществить комплексную оценку финансового состояния организации;
- предложить комплекс рекомендаций, направленных на повышение финансовых результатов и улучшение финансового состояния организации;
- выполнять прогноз финансовых результатов и финансового состояния организации.

Различают внутренний и внешний анализы финансового состояния, которые существенно отличаются по своим целям и содержанию.

Внутренний анализ финансового состояния экономического субъекта представляет собой процесс исследования механизма формирования, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала организации.

Внешний анализ финансового состояния – это процесс исследования финансового состояния экономического субъекта с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности.

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятий используют его методы для принятия соответствующих конкретных решений.

Проведение финансового анализа основывается на следующих принципах:

необходимость составления четкой программы анализа, включающей проработку макетов аналитических таблиц и алгоритмов расчета основных показателей;

построение схемы анализа по принципу «от общего к частному», другими словами, вначале дается описание общих характеристик анализируемого объекта, а затем анализируются отдельные его части;

необходимость тщательного анализа любых отклонений от нормативных или плановых значений показателей;

обоснованность используемой совокупности критериев качественной и количественной оценок.

Финансовый анализ позволяет представить всю информацию о деятельности организации в виде финансовых отчетов. Их ценность заключается в том, что в них отражаются данные о финансовом положении организации на определенный момент времени и достигнутых результатах за прошедший период, которые могут быть использованы для прогнозирования будущих доходов, дивидендов и величины свободного денежного потока.

Для руководителя организации значение бухгалтерских (финансовых) отчетов состоит не только в предвидении будущих условий деятельности организации, но, что еще более важно, в планировании управленческих решений, способствующих его эффективному развитию на перспективу.

Результаты финансового анализа могут быть использованы для принятия управленческих решений. Анализ текущего финансового состояния организации является необходимым условием при разработке финансового плана.

В зависимости от целей проводимого анализа внимание концентрируют на соответствующем виде финансового анализа. Так, например, для кредиторов наиболее важными являются показатели ликвидности компании, для акционеров – показатели рентабельности, для профсоюзных аналитиков – расходы на оплату труда, объем и эффективность капитальных затрат, государственных служащих – правильность выплаты налогов и т. д.

Выбор оптимальных (целевых, нормативных) для компании показателей является очень непростой и важной задачей. Нет универсального списка коэффициентов для любой компании.

1.2. Информационное обеспечение финансовой отчетности

Информация – своевременное качественное получение сведений о финансово-хозяйственной деятельности организации для принятия взвешенных управленческих решений.

Бухгалтерская отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухучета по установленным формам.

Учетная информация служит основой для принятия управленческих и финансовых решений как внутри организации, так и вовне.

Пользователем бухгалтерской отчетности признается любое юридическое или физическое лицо, заинтересованное в информации об организации. В связи с этим представляет интерес круг пользователей учетной информации. Несмотря на то, что данный круг пользователей достаточно стабилен, их требования к этой информации различны. Различие вызвано, в первую очередь, характером их интересов. Одних интересует доход на вложенный в данную фирму капитал, других – обложение налогом этого дохода, третьих – полнота и своевременность оплаты затраченного труда и т. д.

Существуют внутренние и внешние пользователи бухгалтерской информации.

Внутренние пользователи – лица, занятые в аппарате управления, собственники, менеджеры, которым необходима учетная информация для осуществления планирования, контроля и оценки деловых операций.

Внешние пользователи – сторонние потребители информации с прямым или косвенным финансовым интересом. Они подразделяются на следующие группы:

- лица, не работающие в организации, но прямо заинтересованные в успешной ее деятельности (акционеры, инвесторы, кредиторы, покупатели и др.);

- лица, непосредственно не принимающие участия в работе организации, но имеющие косвенный финансовый интерес – налоговая служба, государственные органы управления, различные финансовые институты и участники фондового рынка (страховые компании, биржи, дилеры, брокеры и др.);

- лица, не имеющие финансового интереса, кроме делового сотрудничества: аудиторские фирмы, органы статистики, арбитраж и др.

Для пользователей особенно важна качественная и полезная бухгалтерская информация.

Состав бухгалтерской отчетности бюджетных организаций определяется Министерством финансов Республики Беларусь. Для отдельных категорий организаций предусмотрены особенности в определении состава форм и показателей бухгалтерской отчетности.

Основной формой бухгалтерской отчетности является форма № 1 «Бухгалтерский баланс». Он имеет большое значение для руководства организацией. Он отражает состояние активов в обобщенной их совокупности на тот или иной момент времени, раскрывает их структуру и источники их образования в разрезе видов и групп, удельный вес каждой группы, взаимосвязь и взаимозависимость. Данные баланса служат для выявления важнейших показателей, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта и его финансовое состояние. Например, по данным баланса определяются обеспеченность средствами, правильность их использования, соблюдение финансовой дисциплины, рентабельность и др.

По данным баланса выявляются недостатки в работе и финансовом состоянии, а также их причины. На основе информации, содержащейся в балансе, можно разработать мероприятия по их устранению. Данные бухгалтерского баланса дают возможность контролировать правильность использования средств целевого назначения.

Особое значение приобретает баланс в деле контроля и изучения производственно-финансовой деятельности организации. При анализе баланса раскрываются новые внутренние взаимосвязи между всеми элементами хозяйственной деятельности организации.

Благодаря сжатой и компактной форме баланс является весьма удобным документом. Он дает законченное и цельное представление не только об имущественном состоянии организации, но и о тех изменениях, которые произошли за тот или иной период времени. Последнее достигается сравнением балансов за ряд отчетных периодов.

Важнейшим показателем, характеризующим работу хозяйственного органа, являются прибыли и убытки. Данные о порядке формирования финансового результата работы содержатся в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках». В отчете о прибылях и убытках все данные приводятся в сравнении с предыдущим годом, что позволяет анализировать их в динамике.

К важнейшим видам документов относятся Бухгалтерский баланс и Отчет о прибылях и убытках. Под влиянием финансовых потоков баланс постоянно меняется. Интенсивность финансовых потоков отражена в отчете о прибылях и убытках. Все показатели в этом виде документа имеют потоковую природу и измеряются в рублях за год.

Показатели о состоянии и изменении капитала хозяйствующего субъекта содержатся в форме № 3 «Отчет об изменении капитала». В отчете приводятся данные о начальном и конечном остатках капитала, его увеличении и уменьшении.

Наличие и движение (поступление и расходование) денежных средств представлено в форме № 4 «Отчет о движении денежных средств» по видам деятельности.

Детализация ряда показателей бухгалтерского баланса, характеризующих качественную работу организации, приводится в форме № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу». Вся информация, содержащаяся в этом отчете, позволяет проследить состояние и движение заемных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, амортизируемого имущества, финансовых вложений, социальных показателей и др.

1.3. Основные методы финансовой отчетности

В общепринятом понимании методология – это принципы построения методов, их научное обобщение. Метод анализа финансовой отчетности предполагает рассмотрение процессов и явлений диалектически: в движении, развитии, взаимосвязи. Таким образом, метод анализа финансовой отчетности – это системное, комплексное изучение, измерение и обобщение ее показателей, а также расчет и оценка влияния факторов на результаты деятельности организации посредством обработки системы показателей с использованием специальных приемов с целью повышения эффективности деятельности организации.

Особенности метода анализа финансовой отчетности:

- использование системы показателей хозяйственной деятельности организации;
- выявление взаимосвязей между показателями и факторами с помощью специфических приемов факторного анализа;
- системное рассмотрение каждого финансово-экономического показателя как совокупности многих взаимосвязанных элементов с необходимой степенью детализации.

Каждое экономическое явление, хозяйственный процесс описываются комплексом взаимосвязанных показателей; следовательно, выбор и обоснование системы показателей – один из важных методологических моментов, от которого зависят результаты анализа.

Методику анализа финансовой отчетности можно определить как систему способов и правил проведения аналитического исследования, направленного на достижение поставленной цели анализа.

Построение любой методики анализа должно быть ориентировано на соблюдение последовательности действий, связанных с определением: цели и задач анализа; объектов анализа; системы показателей; последовательности и периодичности исследования; способов изучения объектов анализа; источников данных; субъектов анализа; технических средств обработки информации; характеристики документов для описания результатов анализа.

Под методом финансового анализа понимается способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии. К характерным особенностям метода относятся использование системы показателей, выявление и изменение взаимосвязи между ними.

Наибольшее использование при осуществлении анализа финансовой отчетности получили следующие методы (способы) экономического анализа: способ абсолютных величин; способ относительных величин; способ средних величин; сравнение; группировка; графический способ; табличный способ; балансовый способ; способ цепных подстановок; способ абсолютных разниц.

1.4. Содержание и последовательность этапов финансовой отчетности

Как и любой вид аналитической работы, применение методики анализа финансовой отчетности носит достаточно субъективный характер. Однако можно сформулировать некоторые общие принципы и последовательность ее реализации.

В соответствии с МСФО рекомендуется проводить финансовый анализ в три этапа.

Этап 1. Выбор метода анализа:

- сравнение достигнутого уровня показателей с показателями бизнес-плана, среднеотраслевыми, мировыми и т. д. для оценки результатов бизнеса анализируемой организации;
- сравнение показателей анализируемой организации во времени для оценки динамики ее развития и прогнозирования будущих результатов;
- сравнение показателей анализируемой организации с показателями конкурентов для оценки рыночной устойчивости.

Этап 2. Оценка качества информации и достижение сопоставимости данных финансовой отчетности.

Этап 3. Аналитические процедуры (использование стандартных приемов и методов для преобразования исходных данных, систематизации, интерпретации показателей).

В практике Российской Федерации и Республики Беларусь анализ финансовой отчетности практически любой организации выполняется в четыре этапа.

Этап 1. Предварительный анализ (экспресс-анализ) финансовой отчетности организации.

Этап 2. Углубленный анализ финансовой отчетности организации.

Этап 3. Обобщение результатов анализа финансовой отчетности организации, переходящее в разработку рекомендаций, направленных на повышение ее финансовых результатов и улучшение финансового состояния.

Этап 4. Прогнозирование финансовой отчетности организации.

1.5. Экспресс-анализ основных форм финансовой отчетности организации

Целью экспресс-анализа финансово-хозяйственной деятельности является оперативная, наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. В процессе анализа можно предложить расчет различных показателей и дополнить его методами, основанными на опыте и квалификации специалиста.

Экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа.

1. Подготовительный этап.

2. Предварительный обзор бухгалтерской отчетности.

3. Экономическое чтение и анализ отчетности.

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

Первая задача решается путем ознакомления с аудиторским заключением. Существует два основных типа аудиторских заключений с условными названиями стандартное (unqualified opinion) и нестандартное (qualified opinion).

Первое представляет собой подготовленный в достаточно унифицированном и кратком изложении документ, содержащий положительную оценку аудитора (аудиторской фирмы) о достоверности представленных в отчетности (отчете) сведений об имущественном и финансовом состоянии компании, а также соответствии принципов формирования и составления отчетности действующим нормативным документам.

Нестандартное аудиторское заключение обычно более объемно и, как правило, содержит некоторую дополнительную информацию, которая может быть полезной пользователям отчетности или рассматривается аудитором как целесообразная к опубликованию исходя из принятой технологии аудиторской проверки. Нестандартное аудиторское заключение может содержать либо безоговорочную положительную оценку представленной отчетности и финансового положения, подтверждаемого ею, либо положительную оценку, но с оговорками.

Причинами нестандартного аудиторского заключения могут быть:

использование мнения другой аудиторской фирмы (например, в случае аудирования отчетности самостоятельных подразделений одной корпорации разными аудиторскими компаниями);

изменение аудируемой фирмой учетной политики; некоторые неопределенности финансового или организационного характера (например, участие аудируемой компании в незавершенном судебном процессе с непредсказуемым исходом, недостаточная эффективность системы внутреннего контроля) и др.

В случае нестандартного аудиторского заключения целесообразность заключения контракта с данным потенциальным контрагентом должна определяться финансовым менеджером или другим лицом, участвующим в переговорах, после более тщательного анализа представленного отчета и другой информации формального и неформального характера.

Проверка готовности отчетности к чтению носит менее ответственный и в определенной степени технический характер. Эту работу часто приходится делать, работая с отчетностью небольших предприятий, на которых нет достаточной культуры и традиций подготовки годового отчета.

Здесь проводится визуальная и простейшая счетная проверка отчетности по формальным признакам и по существу: определяется наличие всех необходимых форм и приложений, реквизитов и подписей; выверяется правильность и ясность заполнения отчетных форм; проверяется валюта баланса и все промежуточные итоги; проверяются взаимная увязка показателей отчетных форм и основные контрольные соотношения между ними и т. п.

Бухгалтерская отчетность представляет собой комплекс взаимосвязанных показателей финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период. Отчетным формам присуща как логическая, так и информационная взаимосвязь. Суть логической связи состоит во взаимном дополнении и взаимной корреспонденции отчетных форм, их разделов и статей. Некоторые наиболее важные балансовые статьи расшифровываются в сопутствующих формах. Расшифровку других показателей при необходимости можно найти в аналитическом учете.

Логические связи дополняются информационными, выражающимися в прямых и косвенных контрольных соотношениях между отдельными показателями отчетных форм. Прямое контрольное соотношение означает, что один и тот же показатель приведен одновременно в нескольких отчетных формах. Так, величина уставного капитала на начало (конец) года приводится в формах № 1 и 3. Косвенное контрольное соотношение означает, что несколько показателей одной или ряда отчетных форм связаны между собой несложными арифметическими расчетами.

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

Цель второго этапа – ознакомление с годовым отчетом или пояснительной запиской к бухгалтерской отчетности. Это необходимо для того, чтобы оценить условия работы в отчетном периоде, определить тенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта.

Составляя первое представление о динамике приведенных в отчетности и пояснительной записке данных, необходимо обращать внимание на алгоритмы расчета основных показателей.

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

Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Республике Беларусь предусмотрено периодическое составление бухгалтерской отчетности и представление ее в соответствующие адреса. Отчетность должна, как правило, сопровождаться пояснительной запиской. В наиболее подробном виде пояснительная записка составляется в процессе подготовки годовой отчетности. В этом случае весь набор документов в комплексе представляет основу годового отчета.

Культура составления отчета является немаловажным фактором успешного ведения бизнеса как с позиции компании, подготовившей отчет, так и с позиции ее внешних контрагентов.

Во-первых, хорошо структурированный отчет позволяет руководству организации и его владельцам поновому взглянуть на состояние дел на предприятии, достигнутые результаты финансово-хозяйственной деятельности, определиться с перспективами ее развития.

Во-вторых, для контрагентов организации бухгалтерский отчет все в большей степени становится основным информационным документом, подтверждающим возможность и экономическую целесообразность взаимодействия с данным предприятием.

В-третьих, отчет является своеобразным способом рекламы деятельности. Нередко первым шагом фирмы-контрагента при установлении производственных контактов становится запрос о возможности ознакомления с годовым бухгалтерским отчетом потенциального партнера, и от того, насколько грамотно и привлекательно составлен отчет, может в значительной степени зависеть результат предстоящих переговоров о сотрудничестве.

Важное правило заключения сделок – прежде чем подписывать контракт, ознакомьтесь с последним годовым отчетом потенциального контрагента – является непреложной истиной для любого искушенного бизнесмена.

Следует особо подчеркнуть, что запрос о возможности ознакомления с отчетом (отчетностью) потенциального контрагента ни в коем случае не должен трактоваться последним как проявление некоего недоверия к его деятельности – это обычная процедура нормальных экономических взаимоотношений.

Именно она отчасти и стимулировала разделение бухгалтерского учета на финансовый, итоговые результаты которого являются общедоступными, и управленческий, в рамках которого информация, в том числе и выходящая, – конфиденциальна.

Сравнивая динамику итогов разделов актива баланса, можно выявить тенденции изменения имущественного положения. Ответы на второй и третий вопросы можно найти в пояснительной записке (организационная структура управления, причины происшедших в ней изменений, открытие новых видов деятельности, особенности работы с контрагентами и др.).

При беглом чтении отчетности необходимо обращать внимание прежде всего на так называемые «больные» статьи. Смысл этой проверки состоит в следующем.

Данные о недостатках в работе коммерческой организации могут непосредственно присутствовать в бухгалтерской отчетности в явном или завуалированном виде. Первый случай имеет место, когда в отчетности есть «больные» статьи, которые условно можно подразделить на две группы:

первая – свидетельствующие о крайне неудовлетворительной работе коммерческой организации в отчетном периоде и сложившемся в результате этого плохом финансовом положении;

вторая – свидетельствующие об определенных недостатках в работе коммерческой организации.

К первой группе относятся: «Непокрытые убытки прошлых лет» (ф. № 1), «Непокрытый убыток отчетного года» (ф. № 1), «Кредиты и займы, не погашенные в срок» (ф. № 5), «Кредиторская задолженность просроченная» (ф. № 5), «Векселя выданные просроченные» (ф. № 5). Эти статьи показывают крайне неудовлетворительную работу коммерческой организации в отчетном периоде и сложившееся в результате этого плохое финансовое положение.

Причины образования отрицательной разницы между доходами и расходами по укрупненной номенклатуре статей можно проследить в форме № 2 (результат от реализации, результат от прочей реализации, результат от внереализационных операций). Более детально причины убыточной работы анализируются в ходе внутреннего анализа по данным бухгалтерского учета. Так, элементом статьи «Расчеты с кредиторами за товары и услуги» является задолженность поставщикам по не оплаченным в срок расчетным документам. Наличие такой просроченной задолженности свидетельствует о серьезных финансовых затруднениях у коммерческой организации.

Наличие сумм по статьям «Кредиты и займы, не погашенные в срок», означающих, что к моменту составления баланса коммерческая организация не смогла рассчитаться по предоставленным ей кредитам, следует оце-

нивать в динамике. Если суммы по этим статьям присутствуют в балансах нескольких смежных периодов, это говорит о хронически неудовлетворительной работе коммерческой организации. Если в предшествовавших балансах суммы по данным статьям отсутствовали, то необходимо выяснить причины возникших финансовых затруднений, оценить их возможные последствия и принять меры к их устранению.

Ко второй группе относятся статьи, непосредственно представленные в балансе, либо элементы статей, которые могут быть выделены при помощи аналитических расшифровок в ходе внутреннего анализа. Об определенных недостатках в работе коммерческой организации можно судить также по некоторым неблагоприятным соотношениям между отдельными статьями.

Если анализ проводится только по данным годового отчета, то к статьям второй группы относятся в основном данные, приводимые во втором разделе формы № 5: «Дебиторская задолженность просроченная», «Векселя полученные просроченные» и «Дебиторская задолженность, списанная на финансовые результаты». Значимость сумм по этим статьям в отношении устойчивости финансового состояния безусловно зависит от их удельного веса в валюте баланса.

Что касается их смысловой нагрузки, то она очевидна: коммерческая организация имеет проблемы со своими покупателями и клиентами. До определенного момента эти проблемы не являются критическими, однако ситуация может резко измениться при совпадении во времени ряда факторов. Иными словами, статьи этой группы могут быть в балансах не только убыточных, но и вполне рентабельных коммерческих организаций.

Данные статьи характеризуют величину иммобилизованных оборотных средств, и потому независимо от общей оценки финансового состояния необходим, по возможности, подробный анализ динамики этих статей.

Недостатки в работе в скрытом, завуалированном виде отражаются в ряде балансовых статей, что может быть выявлено в рамках внутреннего анализа с привлечением данных текущего учета.

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

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

Один из вариантов отбора аналитических показателей для определения экономического потенциала организации и оценки результатов его деятельности приведен в табл. 1. Большинство из приведенных в таблице показателей, равно как и тенденции их изменения, имеют достаточно несложную и наглядную экономическую интерпретацию.

Многие из данных показателей нередко приводятся в отчете; в том случае если в рамках экспресс-анализа признается целесообразным делать дополнительные расчеты, то они вполне могут выполняться по упрощенным алгоритмам.

В частности, нет необходимости делать дополнительную очистку баланса, а также перекомпоновку и агрегирование отдельных его статей и подразделов.

Таблица 1. Совокупность аналитических показателей для экспресс-анализа

| Направление анализа | Показатель |
|--|---|
| 1. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ | |
| 1.1. Оценка имущественного положения | Величина основных средств и их доля в общей сумме активов. Коэффициент износа основных средств, находящихся в распоряжении организации |
| 1.2. Оценка финансового положения | Величина собственных средств и их доля в общей сумме источников. Коэффициент текущей ликвидности. Доля собственных оборотных средств в общей их сумме. Доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников. Коэффициент покрытия запасов |
| 1.3. Наличие «больных» статей в отчетности | Убытки, ссуды и займы, не погашенные в срок. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность. Векселя, выданные (полученные) просроченные |
| 2. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | |
| 2.1. Оценка прибыльности | Прибыль. Рентабельность операционная. Рентабельность основной деятельности |
| 2.2. Оценка динамичности | Сравнительные темпы роста выручки, прибыли и совокупного капитала. Оборачиваемость активов. Продолжительность операционного и финансового цикла |
| 2.3. Оценка эффективности использования экономического потенциала | Рентабельность авансированного капитала. Рентабельность собственного капитала |

Основные результаты экспресс-анализа финансовой отчетности организации, как правило, оформляются в виде небольшого текстового отчета, представляющего собой предварительное заключение о ее финансовом состоянии.

Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения.

1.6. Углубленный анализ финансовой отчетности организации

Цель *углубленного анализа финансовой отчетности* организации – достаточно подробная характеристика ее финансового состояния и финансовых результатов за истекший отчетный период, а также возможностей их изменения на ближайшую и долгосрочную перспективы. Он осуществляется на базе данных всех форм финансовой отчетности организации, конкретизирует, расширяет и дополняет отдельные направления (процедуры) экспресс-анализа.

В общем виде программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности организации может выглядеть следующим образом.

1. Предварительный обзор общей направленности финансово-хозяйственной деятельности.
2. Оценка имущественного положения и анализ качественных сдвигов в нем.
3. Вертикальный и горизонтальный анализ баланса.
4. Оценка ликвидности и платежеспособности.
5. Оценка производственной (основной) деятельности.
6. Оценка финансового положения и финансовой устойчивости.
7. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования.
8. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

Сделаем краткий комментарий к приведенной методике. Первая группа направлений по сути и представляет собой экспресс-анализ отчета (отчетности), содержание которого было изложено в предыдущем разделе. Следующие две группы характеризуют соответственно статику и динамику финансово-хозяйственной деятельности, при этом анализ может выполняться одним из двух способов: а) на основании исходной отчетности; б) на основании аналитического баланса-нетто. Второй способ более предпочтителен, поскольку, как отмечалось выше, баланс, используемый в настоящее время, не свободен от определенных искажений.

Существуют различные трактовки понятия «*аналитический баланс*», тем не менее, в любом случае его предназначение достаточно очевидно – представить баланс в более пригодной для анализа и реальной с позиции оценки форме. Безусловно, термины «пригодность для анализа» и «реальность оценки» являются субъективными.

В международной практике разработаны некоторые стандартные подходы к анализу имущественного и финансового положения организации, основанные на сопоставлении учетных оценок некоторых объектов учета, отражаемых в отчетности в тех или иных разрезах. Поскольку форматы балансов постоянно изменяются, формализованные алгоритмы расчета разработаны для некоторого инварианта баланса. Таким образом, построение аналитического баланса фактически преследует две цели: повысить реальность учетных оценок имущества в целом и отдельных его компонентов; представить баланс в форме, облегчающей расчет основных аналитических коэффициентов.

Аналитический баланс используется при проведении вертикального и горизонтального анализа, в ходе которого изучаются структура баланса, тенденции изменения его отдельных статей и разделов, степень прогрессивности и оптимальности имущества организации.

Устойчивость финансового положения организации в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. Активы динамичны по природе. В процессе функционирования организации и величина активов, и их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности.

Финансовое положение оценивается с помощью показателей, характеризующих потенциальную и фактическую возможности организации рассчитываться по текущим обязательствам, а также его финансовую устойчивость в долгосрочной перспективе. Результативность работы организации рассматривается как с позиции эффективности использования отдельных видов ресурсов (трудовых, материальных и финансовых), так и с позиции его положения на рынке ценных бумаг.

Информационную основу данной методики составляет система показателей, краткая характеристика которых, а также возможности применения некоторых видов моделей в процессе выполнения процедур углубленного анализа по данным бухгалтерской отчетности приведены в следующих разделах (подробное описание показателей и алгоритмы расчета можно найти в специальной литературе.)

В рамках углубленного анализа в дополнение к приведенной выше системе показателей целесообразно использовать следующую последовательность взаимосвязанных и несложных по структуре и количеству показателей таблиц:

- хозяйственные средства организации и их структура (содержащие такие показатели, как величина хозяйственных средств в оценке нетто, основные средства, нематериальные активы, оборотные средства, собственные оборотные средства);

- основные средства организации (приводится стоимостная оценка основных средств, в том числе активной их части по первоначальной и остаточной стоимости, доля арендованных основных средств, коэффициенты износа и обновления);

- структура и динамика оборотных средств организации (приводятся укрупненная группировка статей второго и третьего разделов баланса, а также ряд специфических показателей, таких как величина собственных оборотных средств).

Выделяют пять групп показателей по следующим направлениям финансового анализа.

Анализ ликвидности. Показатели этой группы позволяют описать и проанализировать способность организации отвечать по своим текущим обязательствам. В основу алгоритма расчета этих показателей заложена идея сопоставления текущих активов (оборотных средств) с краткосрочной кредиторской задолженностью. В результате расчета устанавливается, в достаточной ли степени обеспечено предприятие оборотными средствами, необходимыми для расчетов с кредиторами по текущим операциям. Поскольку различные виды оборотных средств обладают различной степенью ликвидности (конвертации в абсолютно ликвидные средства – денежные средства), рассчитывают несколько коэффициентов ликвидности.

Анализ текущей деятельности. С позиции кругооборота средств деятельность любой организации представляет собой процесс непрерывной трансформации одних видов активов в другие.

Эффективность текущей финансово-хозяйственной деятельности может быть оценена протяженностью операционного цикла, зависящей от оборачиваемости средств в различных видах активов. При прочих равных условиях ускорение оборачиваемости свидетельствует о повышении эффективности. Поэтому основными показателями этой группы являются показатели эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов: выработка, фондоотдача, коэффициенты оборачиваемости средств в запасах и расчетах.

Анализ финансовой устойчивости. С помощью этих показателей оценивается состав источников финансирования и динамика соотношения между ними. Анализ основывается на том, что источники средств различаются с уровнем себестоимости, степенью доступности, уровнем надежности, степенью риска и др.

Анализ рентабельности. Показатели этой группы предназначены для оценки общей эффективности вложения средств в данное предприятие. В отличие от показателей второй группы здесь абстрагируются от конкретных видов активов и анализируют рентабельность капитала в целом. Основными показателями поэтому являются рентабельность авансированного капитала и рентабельность собственного капитала.

Анализ положения и деятельности на рынке капитала. В рамках этого анализа выполняются пространственно-временные сопоставления показателей, характеризующих положение организации на рынке ценных бумаг: дивидендный выход, доход на акцию, ценность акции и др. Этот фрагмент анализа выполняется, главным образом, в компаниях, зарегистрированных на биржах ценных бумаг и котирующих там свои акции. Любое предприятие, имеющее временно свободные денежные средства и желающее вложить их в ценные бумаги, также ориентируется на показатели данной группы.

Степень детализации и последовательность выполнения аналитических процедур разнообразны и в значительной степени определяются особенностями финансово-хозяйственной деятельности той или иной организации.

1.7. Анализ финансовой отчетности в условиях инфляции

Инфляция – это объективный, постоянно действующий фактор практически любой экономики, как российской, так и зарубежной. Инфляция снижает реальную стоимость остатков рублевых денежных средств, вызывает убытки по денежным активам и приводит к значительным изменениям стоимости других активов и пассивов.

Инфляция – это процесс снижения покупательной способности денег в результате роста цен. Стабильность проявления инфляции и ее воздействие на результаты деятельности организации диктуют необходимость постоянного учета инфляционной составляющей в процессе анализа. Игнорирование влияния инфляционных процессов на оценку активов и обязательств приводит к искажению информации, содержащейся в финансовой отчетности, неадекватным результатам анализа динамики показателей.

Темп инфляции – это процентное изменение общего уровня цен (индекс цен). Сама инфляция в отличие от ее темпа измеряется как прирост общего уровня цен.

Различают несколько уровней инфляции:

- *низкая* – цены за год увеличиваются не более чем на 1 % (индекс инфляции – 1,01 раза в год);

- *ползучая* – цены за год увеличиваются до 10 %, темп инфляции составляет не более 1,1;

- *галопирующая* – цены за год увеличиваются в два раза (на 100 %), индекс инфляции – до двух раз в год;

- *гиперинфляция* – цены увеличиваются в год до 1000 % (индекс инфляции – 11);

- *суперинфляция* – цены растут свыше 1000 % в год.

Инфляция характеризуется обесценением национальной валюты, т. е. снижением ее покупательной способности и общим повышением цен в стране. В условиях инфляции финансовые показатели отчетов предприятий о результатах хозяйственной деятельности и финансовом состоянии для целей анализа должны быть приведены к сопоставимому виду. Однако различные элементы бухгалтерской отчетности теряют свою стоимость с различной скоростью.

В зависимости от степени подверженности инфляционным процессам все статьи баланса классифицируются на следующие виды:

монетарные активы – статьи баланса, отражающие средства и обязательства в текущей денежной оценке. К ним относятся денежные средства, дебиторская задолженность (переоценке не подлежат). В связи с инфляцией они теряют свою стоимость, а предприятие несет финансовые потери из-за их обесценения. И наоборот, организации, увеличивающие свои монетарные пассивы (кредиты, займы, кредиторская задолженность), т. е. держащие оплату счетов поставщиков, обязательств по оплате труда, расчету с бюджетом, перед государственными и внебюджетными фондами и прочими кредиторами, извлекают из этого дополнительный доход, поскольку расплачиваются по долгам обесцененными по причинам инфляции деньгами;

немонетарные активы – их реальная стоимость изменяется с течением времени и изменением цен. К ним относятся основные средства, незавершенное строительство, запасы.

Поскольку в условиях инфляции объективно оценить финансовое состояние и финансовые результаты деятельности организации невозможно без корректировки данных отчетности, существуют различные методы учета влияния инфляции.

Влияние инфляции сказывается на многих аспектах финансово-хозяйственной деятельности организации. В процессе инфляции происходят: относительное занижение стоимости отдельных материальных активов, используемых организацией (основных средств, запасов товарно-материальных ценностей и т. п.); снижение реальной стоимости денежных и других финансовых активов (дебиторской задолженности, нераспределенной прибыли, инструментов финансового инвестирования и т. п.); занижение себестоимости производства продукции, вызывающее искусственный рост суммы прибыли и приводящее к росту налоговых отчислений с нее; падение реального уровня предстоящих доходов организации и т. п. Особенно сильно фактор инфляции сказывается на проведении долгосрочных финансовых операций организации.

Инфляция является объективным, постоянно действующим фактором, присущим развитию экономики не только нашей страны, но практически всех стран мирового сообщества. В современной экономической теории принято даже считать, что рост уровня цен в пределах 10 % в год является нормальным экономическим явлением, оказывающим стимулирующее воздействие на развитие производства.

Стабильность фактора инфляции и его активное воздействие на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации определяют необходимость постоянного учета влияния этого фактора в процессе анализа финансовой отчетности.

В мировой практике известны два основных способа нейтрализации влияния фактора инфляции на показатели финансовой отчетности организации:

переоценка финансовой отчетности по колебаниям курсов валют;

переоценка финансовой отчетности по колебаниям уровней товарных цен.

Переоценка финансовой отчетности по колебаниям курсов валют состоит в следующем. Поскольку в первичном документе любого материального и нематериального объекта всегда присутствуют две оценки – в натуральном и стоимостном измерителях, простейшим способом является переоценка ценностей по изменению курса падающей валюты относительно другой, более стабильной валюты.

Существуют два вида переоценки: статическая и динамическая.

Статическая переоценка делается на момент составления финансовой отчетности пересчетом всех ее статей, за исключением дебиторской и кредиторской задолженностей, переоценка которых может выполняться только в том случае, если в основе соответствующего договора было предусмотрено использование стабильной валюты в качестве ценового ориентира. При пересчете используется курс валюты на дату составления отчетности.

Динамическая переоценка предполагает выполнение указанной процедуры ежедневно. Безусловно, такая методика очень трудоемка и реально возможна лишь в условиях полной компьютеризации бухгалтерского учета.

Переоценка финансовой отчетности по колебаниям уровней товарных цен предполагает использование трех следующих методик: оценка объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности; переоценка объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость; смешанная.

В основе первой методики заложена идея о трактовке капитала как вложенных в организацию денежных средств (приоритет пассива бухгалтерского, баланса), в основе второй методики – идея о трактовке капитала как совокупности определенных материальных и нематериальных ценностей (приоритет актива бухгалтерского баланса).

Третья методика включает в себя определенные элементы каждой из первых двух. Необходимо отметить, что ключевым моментом в этих методиках является понятие косвенного дохода (убытка), а также способ его расчета. В частности, невязка между пересчитанными активом и пассивом бухгалтерского баланса может распределяться различными способами. Первый способ предполагает рассмотрение полученной величины как дохода (убытка), обусловленного влиянием инфляции, с отнесением его на статью «Нераспределенная прибыль». Второй способ предполагает, что в силу изменения покупательной способности денежной единицы изменились и источники собственных средств, которые также пересчитываются, чтобы сохранить общую покупательную способность собственного капитала. Косвенный доход (убыток), обусловленный влиянием инфляции, в этом случае будет равен разности между пересчитанными активом и пассивом бухгалтерского баланса.

Нейтрализовав влияние инфляционного фактора на финансовую отчетность организации в рамках какого-либо из рассмотренных подходов, можно переходить к ее анализу.

Тема 2. АНАЛИЗ ФОРМЫ № 1 «БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС»

- 2.1. Сущность, функции и аналитические возможности бухгалтерского баланса.
- 2.2. Оценка имущества и источников организации по данным бухгалтерского баланса.
- 2.3. Анализ ликвидности и платежеспособности баланса.
- 2.4. Анализ финансовой устойчивости.
- 2.5. Оценка вероятности наступления банкротства.

2.1. Сущность, функции и аналитические возможности бухгалтерского баланса

Центральное место в составе финансовой отчетности организации занимает *бухгалтерский баланс*, показатели которого дают возможность проанализировать и оценить финансовое состояние организации на дату его составления. Элементы формируемой в бухгалтерском учете информации о финансовом положении организации находят отражение в бухгалтерском балансе. Этими элементами являются *активы, обязательства и капитал*.

Бухгалтерский баланс – это способ обобщения и группировки активов (средств) хозяйствующего субъекта и источников их образования на определенную дату в денежной оценке.

Бухгалтерский баланс позволяет определить состав, величину имущества и источники его формирования, ликвидность и скорость оборота денежных средств, проанализировать движение денежных потоков и оценить платежеспособность организации.

Баланс в переводе с французского означает равенство, весы. В нем всегда должно присутствовать соответствие итогов актива и пассива: Активы = Пассивы (Собственный капитал и обязательства). Схематично бухгалтерский баланс представляет собой таблицу, составленную из двух вертикально расположенных частей: первая – актив – отражает имущество и права организации, а вторая – собственный капитал и обязательства (пассив) – источники их образования.

Актив и собственный капитал и обязательства (пассив) баланса состоят из отдельных статей. Статья баланса отражает величину определенного экономически однородного вида средств или их источника. Балансовые статьи объединяются в группы, группы – в разделы. Объединение балансовых статей в группы или разделы осуществляется исходя из их экономического содержания.

В актив баланса включены статьи, по которым показываются определенные группы элементов хозяйственного оборота, объединенные в зависимости от стадий кругооборота средств. Особенностью действующей структуры баланса является расположение разделов и статей в каждом его разделе в строго определенной последовательности – по степени возрастания ликвидности, т. е. возможности превращения их в деньги для оплаты обязательств организации.

В Республике Беларусь в актив баланса входят два раздела: I. Долгосрочные активы и II. Краткосрочные активы. В первом разделе по существу отражаются основные средства и затраты, связанные с их формированием. Во втором разделе – оборотные средства. Пассив в Республике Беларусь носит название «Собственный капитал и обязательства». В него включено три раздела: III. Собственный капитал, IV. Долгосрочные обязательства, V. Краткосрочные обязательства.

Итоги по каждому разделу актива и пассива баланса суммируются и дают общие итоги баланса, которые всегда равны. Общему итогу актива всегда равен общий итог пассива баланса. Этот итог называют валютой баланса. По существу это равенство вытекает из того, что в активе и пассиве отражено одно и то же – все, чем владеет организация, только в активе проведена группировка средств с делением на основные и все, что с ними связано, и оборотные, а в пассиве сделана группировка этих же средств по источникам образования – за счет чего они сформировались (собственных или заемных источников).

Именно благодаря этой особенности, бухгалтерский баланс имеет большое практическое значение: его данные используются для анализа финансового положения организации и контроля правильности отражения в учете хозяйственных операций.

Сравнение разделов «Пассив» и «Актив» бухгалтерского баланса позволяет установить общий уровень финансовой устойчивости, определив, за счет каких источников были сформированы долгосрочные активы и что явилось источником формирования краткосрочных активов.

Финансовое состояние отражается через систему абсолютных и относительных показателей, которые уже имеются в активе и пассиве баланса.

По данным баланса устанавливаются и оцениваются следующие важнейшие индикаторы финансового состояния организации:

- состав, структура и динамика показателей активов и пассивов баланса;
- наличие собственного оборотного капитала;
- величина чистых активов организации;
- коэффициенты финансовой устойчивости;
- коэффициенты платежеспособности и ликвидности и т. д.

По данным бухгалтерского баланса можно не только установить уровень финансовой устойчивости организации, но и охарактеризовать его динамику, выявить тенденции и спрогнозировать развитие финансовой ситуации на перспективу.

Одно из главных проявлений финансовой устойчивости организации – платежеспособность, которую также можно оценить и спрогнозировать по данным бухгалтерского баланса. Индикатором платежеспособности является ликвидность бухгалтерского баланса и самой организации, т. е. ее способности реализовывать активы и своевременно в полном объеме погашать денежные обязательства перед собственниками, поставщиками, налоговыми органами, банками, страховыми институтами и другими участниками хозяйственного оборота.

Использование данных бухгалтерского баланса позволяет решить следующие задачи:

- проанализировать состав, структуру и динамику активов, собственного капитала и обязательств организации;
- дать оценку ликвидности баланса;
- провести анализ платежеспособности;
- установить степень вероятности банкротства;
- рассчитать финансовые коэффициенты и определить уровень финансовой устойчивости организации;
- реализовать методику анализа независимости организации в формировании материально-производственных запасов;
- выявить факторы снижения финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Следует различать анализ баланса в широком и узком смысле. Анализ баланса в узком смысле может быть определен как формально-технический. Цель такого анализа – изучить соотношение статей баланса и их изменение в отрыве от общей экономической ситуации, складывающейся внутри анализируемой организации и вне ее.

Цель анализа в широком смысле – изучить баланс с точки зрения экономического содержания протекающих хозяйственных процессов, отражением которых он и является. Для понимания этих процессов в ходе анализа привлекается дополнительная информация, раскрывающая состав, структура, риски, связанные с используемыми в процессе финансово-хозяйственной деятельности активами и пассивами. В результате на основе промежуточных оценок имущественного и финансового состояния организации формируется общее заключение о ее финансовой устойчивости и эффективности бизнеса.

Вместе с тем бухгалтерскому балансу свойственна недостаточно высокая степень аналитичности в силу объективной информационной ограниченности содержащихся в нем показателей. Кроме того, отражение имущественного положения организации и состояния источников финансирования в пассиве баланса не дает ответа, в результате каких факторов внешнего и внутреннего характера сложилась финансовая ситуация на отчетную дату.

Для выявления таких факторов и их количественной оценки необходимо использовать сведения о производстве и сбыте продукции, инвестиционной деятельности, организационных изменениях внутри фирмы и т. п. Такая информация при проведении финансового (внешнего) анализа не всегда доступна, так как относится к категории внутренней информации, составляющей коммерческую тайну.

Кроме того, бухгалтерский баланс отражает состояние средств на отчетную дату, он статичен по своей сути. Поэтому для определения общих тенденций в структуре активов и собственного капитала и обязательств необходимо использование балансовых показателей на несколько отчетных дат.

Особенность бухгалтерского баланса состоит в том, что в нем сопоставляются имущество, права и обязательства (долги), при этом имущество может оказаться равным долгам, быть больше или меньше долгов. Если имущество равно долгам, то права и обязательства взаимно погашаются. В бухгалтерском балансе отражается не бухгалтерская прибыль, а именно оставшаяся нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) в виде наращенного собственного капитала, которая получила название экономической прибыли.

Таким образом, бухгалтерский баланс позволяет не только установить объем, динамику, структуру и направления вложений капитала, но и оценить эффективность его использования за анализируемый период, установить его достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности.

На основе информации, содержащейся в бухгалтерском балансе организации, внешние пользователи могут принять решение о целесообразности и условиях заключения с ней коммерческих сделок, оценить ее кредитоспособность как заемщика и соизмерить степень финансового риска своих вложений, целесообразность приобретения ценных бумаг или активов и т. п.

2.2. Оценка имущества и источников организации по данным бухгалтерского баланса

Анализ динамики валюты баланса, структуры активов и собственного капитала и обязательств организации позволяет сделать ряд важных выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности, так и для принятия управленческих решений на перспективу.

Этот анализ может выполняться двумя способами:

- 1) непосредственно по бухгалтерскому балансу без предварительного изменения состава балансовых статей;

2) по уплотненному аналитическому балансу путем агрегирования (объединения) однородных по экономическому содержанию балансовых статей.

Под уплотнением (объединением, агрегированием) статей баланса понимается их группировка и суммирование. Группировка отдельных статей выполняется для получения аналитических показателей, с помощью которых оценивается качество баланса. Однородные по экономическому содержанию статьи баланса суммируются для обеспечения его анализа.

Аналитический баланс помимо абсолютных показателей включает две группы относительных показателей, характеризующих:

- 1) структуру баланса;
- 2) динамику структуры баланса;
- 3) динамику величин статей и строк баланса.

Относительные показатели являются удельными и сравнительными, так как они позволяют сравнивать и оценивать различные абсолютные показатели и различные балансы. Поэтому аналитический баланс называется сравнительным.

В аналитическом балансе присутствует две группы экономических показателей:

- 1) абсолютные;
- 2) относительные.

Абсолютные показатели берутся непосредственно из бухгалтерского баланса. Они могут быть получены следующим образом:

- 1) прямым измерением;
- 2) суммированием нескольких показателей;
- 3) как разность одноименных абсолютных показателей.

Относительные показатели объединяются в две группы:

- 1) показатели структуры, характеризующие долю части в целом;
- 2) показатели динамики или темпы роста.

Дополнительные показатели рассчитываются с применением двух аналитических процедур: вертикального и горизонтального анализа.

В практике экономического анализа применяются следующие аналитические процедуры:

- 1) вертикальный анализ;
- 2) горизонтальный анализ;
- 3) анализ при помощи систем коэффициентов или различных групп коэффициентов.

Вертикальный анализ заключается в представлении баланса в виде относительных показателей, которые позволяют увидеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге каждого раздела. Это относительные показатели структуры. Обязательным элементом этого анализа является динамический ряд относительных показателей, с помощью которых можно отслеживать структурные изменения активов и источников их покрытия.

Горизонтальный анализ предусматривает дополнение абсолютных показателей баланса показателями темпа роста или темпа прироста в динамике. Анализ допускает агрегирование отдельных статей баланса в комплексы и отслеживает их динамические ряды. Таким образом, горизонтальный анализ представляет собой отслеживание динамических рядов абсолютных и относительных показателей по строкам таблицы.

Наличие аналитического баланса позволяет избежать необходимости заниматься корректировками на этапе расчета финансовых коэффициентов. При этом обеспечивается единство подхода к определению отдельных элементов баланса, что позволяет объединить рассчитываемые на их основе финансовые показатели в единую систему. Это особенно важно на стадии подготовки аналитического заключения.

Аналитический баланс-нетто формируется путем перегруппировки отдельных статей краткосрочных и долгосрочных активов, капитала и обязательств, а также устранения влияния на валюту (итог) баланса и его структуру регулирующих статей.

Сравнительный аналитический баланс можно получить из исходного баланса путем уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры, а также расчетами динамики.

Схемой аналитического баланса охвачено много важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния организации. Этот баланс фактически включает показатели как горизонтального, так и вертикального анализа.

Анализ имущественного положения коммерческой организации по данным ее бухгалтерского баланса начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики имущества в разрезе двух его основных составляющих: долгосрочных и краткосрочных активов. Как хорошо известно, общая стоимость имущества организации в учетной оценке соответствует итогу актива бухгалтерского баланса.

Общая величина имущества организации отражается в валюте баланса (ф. № 1, стр. 300).

Для анализа активов их необходимо классифицировать:

- 1) по скорости оборота:
 - долгосрочные (постоянные);
 - краткосрочные (текущие) активы;
- 2) по степени ликвидности (скорости превращения в деньги):
 - труднореализуемые активы;

- медленнореализуемые активы;
- быстрореализуемые активы;
- наиболее ликвидные активы;
- 3) по источникам формирования:
 - активы, сформированные за счет собственных источников;
 - активы, сформированные за счет заемных источников;

4) по стабильности величины:

- стабильные, т. е. находящиеся на протяжении года на неизменном уровне и не зависящие от сезонных и других колебаний;

- нестабильные – все остальные активы;

5) по связи с процессом производства:

- активы, находящиеся в сфере производства;
- активы, находящиеся в сфере обращения.

По итогам расчетов делается вывод о влиянии изменений величин долгосрочных и краткосрочных активов на отклонение общей стоимости имущества коммерческой организации.

Признаки положительности баланса.

1. Валюта баланса в конце отчетного периода увеличивается по сравнению с его началом.

2. Собственный капитал превышает заемный.

3. В балансе отсутствует статья «Непокрытый убыток».

4. Темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковы.

5. Предпочтительным считается следующее соотношение темпов роста краткосрочных и долгосрочных активов:

$$TP_{KA} > TP_{ДА}, \quad (2.1)$$

где TP_{KA} – темп роста краткосрочных активов;

$TP_{ДА}$ – темп роста долгосрочных активов.

Такое соотношение характеризует тенденцию к ускорению оборачиваемости краткосрочных активов. Результатом этого является условное высвобождение средств в наиболее мобильных формах (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения).

6. Особое внимание в ходе анализа обращается на изменение удельного веса долгосрочных финансовых вложений в долгосрочных активах. Поскольку долгосрочные финансовые вложения предполагают отвлечение денежных средств из оборота на длительное время и сопряжены, как правило, со значительным риском, то увеличение их удельного веса в Долгосрочных активах рассматривается как негативное явление, свидетельствующее об ухудшении качества последних. Поэтому целесообразно, чтобы темп роста всех долгосрочных активов опережал или, по крайней мере, был равен темпу роста долгосрочных финансовых вложений:

$$TP_{KA} > TP_{ДФВ}, \quad (2.2)$$

где $TP_{ДФВ}$ – темп роста долгосрочных финансовых вложений.

Указанное соотношение свидетельствует о том, что удельный вес долгосрочных финансовых вложений в долгосрочных активах не увеличивается, и, соответственно, их качество не ухудшается.

Исследование структуры пассивов (собственного капитала и обязательств) баланса позволяет установить одну из возможных причин финансовой неустойчивости организации.

Источником формирования и увеличения имущества (активов) организации является капитал, общая величина которого отражена в валюте баланса (ф. № 1, стр. 700).

Капитал можно классифицировать по следующим признакам:

1) по принадлежности: собственный и заемный;

2) по продолжительности использования: постоянный и переменный,

3) по направлениям использования: основной и оборотный;

4) по источникам формирования: 1) капитал, сформированный за счет внутренних источников; 2) капитал, сформированный за счет внешних источников.

Собственный капитал организации отражается в разделе III баланса (ф. № 1, стр. 490).

Заемный капитал состоит из долгосрочного (долгосрочные обязательства – раздел IV баланса (ф. № 1, стр. 590) и краткосрочного (краткосрочные обязательства – раздел V баланса (ф. № 1, стр. 690)).

Постоянный капитал равен сумме собственного и долгосрочного заемного капитала. Переменный капитал – это краткосрочный заемный капитал.

Основной капитал – это капитал, используемый для финансирования долгосрочных активов, а оборотный – для финансирования краткосрочных активов. Расчет основного и оборотного капитала осуществляется с привлечением данных по активу баланса.

В ходе анализа определяют динамику, структуру и структурную динамику:

- всего капитала (итог баланса ИБ);

- собственного капитала (СК);

- заемного капитала (ЗК);

- долгосрочного заемного капитала ($ЗК_{дс}$ или ДО);
- краткосрочного заемного капитала ($ЗК_{кс}$ или КО);
- кредиторской задолженности (КЗ);
- реального собственного капитала ($СК_{реал} = СК \text{ стр. 490} + \text{стр. 640, 650 ф. № 1}$).

Анализ проводится в таблицах, аналогичных используемым при анализе активов.

Важными вопросами в анализе структуры капитала являются: оценка рациональности соотношения собственного и заемного капитала; оценка наличия и достаточности реального собственного капитала и необходимого прироста собственного капитала; влияние на соотношение собственного и заемного капитала структуры затрат организации.

Анализ динамики, структуры и структурной динамики кредиторской задолженности дополняется анализом ее оборачиваемости. Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитываются как аналогичные показатели по дебиторской задолженности.

На основании расчетов, приведенных в таблицах, проводится оценка количественных и качественных изменений в капитале организации: определение общей тенденции изменения и выявления причин изменения; оценка собственного инвестированного и собственного накопленного капитала; оценка качества кредиторской задолженности и т. д.

При анализе собственного капитала необходимо обратить внимание на соотношение и динамику капитала и резервов, так как по ним можно судить о деловой активности и эффективности деятельности организации. Тенденция к увеличению удельного веса резервов характеризует способность наращивания средств, вложенных в имущество организации. Информация для данной оценки должна содержаться в пояснительной записке.

При анализе заемного капитала необходимо иметь в виду, что его величина характеризует возможные будущие изъятия средств организации, связанные с ранее принятыми обязательствами.

Между статьями актива и собственного капитала и обязательств баланса существует тесная взаимосвязь, так как каждая статья актива имеет свои источники финансирования, отраженные в собственном капитале и обязательствах. С другой стороны, каждый элемент актива может стать источником погашения обязательств по собственному капиталу и обязательствам. При осуществлении внешнего анализа эта взаимосвязь оценивается укрупненно.

Анализ непосредственно по балансу представляет собой задачу достаточно трудоемкую и неэффективную, так как слишком большое количество расчетных показателей не позволяет выделить главные тенденции и характеристики финансового состояния организации.

2.3. Анализ ликвидности и платежеспособности баланса

Одним из наиболее важных аспектов анализа финансового положения организации по данным бухгалтерского баланса является оценка ее ликвидности и платежеспособности.

Ликвидность коммерческой организации является более узким по сравнению с ее платежеспособностью понятием и представляет собой способность коммерческой организации выполнять краткосрочные обязательства и осуществлять непредвиденные расходы.

Наряду с понятием ликвидности коммерческой организации существует понятие ликвидности ее бухгалтерского баланса. По отношению к бухгалтерскому балансу коммерческой организации ликвидность – это скорость реализации активов коммерческой организации с целью превращения их в денежные средства для покрытия краткосрочных обязательств.

Платежными средствами для покрытия краткосрочных обязательств считаются краткосрочные активы, и для обеспечения ликвидности возникает необходимость в течение короткого времени превратить краткосрочные активы в денежные средства.

Коэффициенты ликвидности характеризуют платежеспособность организации не только на данный момент, но и в случае чрезвычайных обстоятельств.

Ликвидность актива – возможность его продажи и получения денежных средств. Под степенью ликвидности понимается скорость, с которой можно продать данный актив. Чем быстрее можно продать актив, тем выше его ликвидность.

Ликвидность организации – возможность погашения краткосрочных активов с помощью оборотных средств, или, по-другому, – способность организации обслуживать долги.

Обычно различают высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные ценности (активы). Чем легче и быстрее можно получить за актив полную его стоимость, тем более ликвидным он является. Для товара ликвидности будет соответствовать скорость его реализации по номинальной цене.

Несбалансированность ликвидности организации может возникнуть под влиянием нескольких групп факторов:

- риск потери ликвидности, связанный с несбалансированностью по срокам, суммам и валюте активов и пассивов;
- риск, связанный с требованием досрочного погашения кредитных обязательств;
- неисполнение платежных обязательств потребителями за отгруженную продукцию, оказанные услуги;
- невозможность реализации планируемого к продаже актива в установленный срок и по интересующей цене;

- ошибки в процедурах или операционные сбои в процессах, обеспечивающих бесперебойное осуществление платежей организациям;

- риск ликвидности, связанный с закрытием для организации источников покупной ликвидности, например, закрытием лимита кредитной линии, отказом в предоставлении овердрафта.

Оценка ликвидности бухгалтерского баланса осуществляется путем перегруппировки активов по скорости их реализации (ликвидности) и пассивов (собственного капитала и обязательств) по степени их срочности (погашаемости) с последующим их сравнением.

Выделяются четыре группы активов и четыре группы собственного капитала и обязательств (далее пассивов).

Группы активов:

A_1 – высоколиквидные активы (денежные средства);

A_2 – активы средней скорости реализации (краткосрочные финансовые вложения, краткосрочная дебиторская задолженность (до 12 месяцев));

A_3 – медленно реализуемые активы (запасы, долгосрочная дебиторская задолженность (свыше 12 месяцев), НДС по приобретенным ценностям, прочие краткосрочные активы);

A_4 – трудно реализуемые активы (долгосрочные активы).

Группы пассивов:

Π_1 – кредиторская задолженность;

Π_2 – остальные краткосрочные обязательства;

Π_3 – долгосрочные обязательства;

Π_4 – собственный капитал.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Соотношение приведенных групп активов и пассивов определяется различными факторами, в частности:

- соотношением долгосрочных и краткосрочных активов;

- суммой и срочностью обязательств, на покрытие которых предназначены активы;

- степенью ликвидности оборотных активов;

- скоростью оборота средств организации;

- характером и сферой деятельности организации, поскольку при различной длительности производственного цикла незавершенное производство может быть отнесено либо ко второй, либо к третьей группе активов.

В процессе анализа наиболее срочные обязательства сопоставляются с активами, обладающими максимальной ликвидностью.

Сопряженные группы активов и пассивов сравниваются между собой с целью выявления платежных излишков и платежных недостатков по ним и отслеживания изменения структуры составных частей бухгалтерского баланса.

Рекомендуемые соотношения сопряженных групп активов и пассивов, характеризующие абсолютно ликвидный бухгалтерский баланс, следующие:

$$A_1 \geq \Pi_1, A_2 \geq \Pi_2, A_3 \geq \Pi_3, A_4 < \Pi_4. \quad (2.3)$$

Следует подчеркнуть, что добиться абсолютно ликвидного баланса сложно, но возможно путем оптимизации основных финансовых потоков коммерческой организации, которые возникают между ней и кредиторами, инвесторами, покупателями, поставщиками, собственниками.

Анализ показателей оценки ликвидности коммерческой организации и ее бухгалтерского баланса ведется в динамике, в сопоставлении с рекомендуемыми значениями и соотношениями с данными других предприятий.

Бухгалтерский баланс организации, располагающей достаточными средствами, которые могут быть легко мобилизованы для покрытия краткосрочных обязательств, называется ликвидным, а бухгалтерский баланс организации, не располагающей такими средствами, – неликвидным.

Для оценки ликвидности коммерческой организации и ее бухгалтерского баланса используются абсолютные и относительные показатели.

Относительные показатели оценки ликвидности – коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть погашена немедленно.

Коэффициент быстрой ликвидности характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств организации высоколиквидными активами (денежными средствами) и активами средней ликвидности (краткосрочными финансовыми вложениями и краткосрочной дебиторской задолженностью (до 12 месяцев)).

Коэффициент абсолютной ликвидности (норма резервов, $K_{абс. л}$) – возможность организации рассчитываться краткосрочными обязательствами (КО), денежными средствами (ДС) и краткосрочными финансовыми вложениями (ФВ):

$$K_{абс. л} = \frac{ДС + ФВ}{КО}. \quad (2.4)$$

Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности ($K_{\text{пром}}$) – это возможность организации рассчитаться по долгам (краткосрочные обязательства) денежными средствами (ДС), краткосрочными финансовыми вложениями (ФВ) и средствами в расчетах – дебиторской задолженностью (ДЗ):

$$K_{\text{пром}} = \frac{\text{ДС} + \text{ФВ} + \text{ДЗ}}{\text{КО}}. \quad (2.5)$$

При анализе финансовой отчетности для оценки финансовой устойчивости в краткосрочной перспективе применяется коэффициент быстрой ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность субъекта хозяйствования краткосрочными активами для погашения краткосрочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов) $K_{\text{тл}}$ – это возможность организации рассчитаться с краткосрочными обязательствами всеми краткосрочными активами (раздел II актива баланса – КА):

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{КА}}{\text{КО}}. \quad (2.6)$$

Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии оборотных активов (средств), в том числе запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторских задолженностей, незавершенного производства и т. д., к краткосрочным пассивам (обязательствам).

Коэффициент обеспеченности обязательств активами (K_a) рассчитывается как отношение суммы итогов разделов IV и V бухгалтерского баланса к итогу бухгалтерского баланса по следующей формуле:

$$K_a = \frac{\text{КО} + \text{ДО}}{A}, \quad (2.7)$$

где КО – краткосрочные обязательства (строка 690 бухгалтерского баланса);

ДО – долгосрочные обязательства (строка 590 бухгалтерского баланса);

A – активы (итог бухгалтерского баланса) (строка 300).

От того, как предприятие формирует свои оборотные средства и за счет каких источников, зависит финансовая устойчивость. Поэтому для анализа необходимо рассчитать коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{ос}}$). Он определяется как отношение суммы итога раздела III баланса «Собственный капитал» (СК) и раздела IV «Долгосрочные обязательства» за вычетом итога раздела I бухгалтерского баланса «Долгосрочные активы» (ДА) к итогу раздела II бухгалтерского баланса «Краткосрочные активы» (КА):

$$K_{\text{ос}} = \frac{\text{СК} + \text{ДО} - \text{ДА}}{\text{КА}} \text{ или } \frac{\text{КА} - \text{КО}}{\text{КА}}. \quad (2.8)$$

Одной из важнейших характеристик финансового состояния коммерческой организации является ее платежеспособность, под которой понимается способность коммерческой организации рассчитываться по всем своим обязательствам (долгосрочным и краткосрочным).

Платежеспособность коммерческой организации определяется наличием необходимых платежных средств для своевременных расчетов с поставщиками, рабочими и служащими по заработной плате, финансовыми органами, налоговой системой, банками и другими контрагентами.

Для того чтобы оценить платежеспособность, необходимо проанализировать, какие средства и каким образом могут быть мобилизованы для предстоящих расчетов.

В общем случае предприятие платежеспособно, когда его активы превышают внешние обязательства.

Анализ показателей оценки платежеспособности коммерческой организации ведется в динамике, в сопоставлении с рекомендуемыми значениями и данными других предприятий. По итогам анализа делается вывод о степени платежеспособности коммерческой организации (абсолютная, нормальная, удовлетворительная, неудовлетворительная) и причинах ее изменения, а также об уровне финансового риска (в аспекте платежеспособности): полное отсутствие, низкий, средний, высокий, связанного с деятельностью данной коммерческой организации.

2.4. Анализ финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость – способность сохранять и наращивать достигнутую деловую активность и эффективность бизнеса, сохраняя при этом платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

Для того чтобы определять финансовую устойчивость организаций, необходим набор показателей финансовой устойчивости (ПФУ). Признание необходимости статистики ПФУ сформировалось в международном сообществе вследствие финансовых кризисов 1990-х гг. Обзор событий последних десятилетий показывает, что

многие государства – члены Международного валютного фонда (МВФ) пережили финансовые кризисы, которые часто приводили к серьезным нарушениям экономической деятельности.

Значительный ущерб, нанесенный этими кризисами, как прямой (в частности, издержки по рекапитализации депозитных учреждений), так и косвенный (например, снижение экономической активности в реальном секторе), выдвинули на передний план необходимость подготовки (желательно с высокой периодичностью) массива статистических данных, которые могли бы оказать помощь директивным органам в проведении макропруденциального анализа, т. е. в выявлении сильных сторон и уязвимых мест финансовых систем своих стран. Такой анализ может стать основой для принятия мер, направленных на предупреждение кризисов.

Кризисы финансовой системы могут возникать в результате банкротства одного или нескольких учреждений, эффекты которого затем распространяются посредством разнообразных механизмов цепной реакции и затрагивают систему в целом.

В связи с этим Международным валютным фондом были разработаны показатели финансовой устойчивости, которые нашли свое отражение в издании «Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению».

Показатели финансовой устойчивости используются в следующих целях:

- 1) для оценки уязвимости финансового сектора в случае потрясений;
- 2) для оценки состояния нефинансовых секторов;
- 3) для отслеживания уязвимых мест финансового сектора, обусловленных кредитным риском, риском ликвидности и рыночным риском;
- 4) для оценки способности финансового сектора к покрытию убытков, например, определяемой показателями достаточности собственного капитала.

Анализ макрофинансовых связей необходим для получения представлений о воздействии на макроэкономические условия, экономическую приемлемость долга и о снижении посреднического потенциала финансового сектора.

Наблюдение за макроэкономическими условиями служит для оценки того, какое воздействие оказывают потрясения на динамику макроэкономической ситуации и экономическую приемлемость долга.

Система оценки финансовой стабильности показывает, как воздействие потрясения может передаваться через финансовую систему, однако направленность причинно-следственных связей при этом строго не устанавливается.

Для получения адекватных выводов об уровне финансовой устойчивости организации целесообразно пользоваться данными отчетности за 2–3 года, чтобы отличить разовую неустойчивость, вызываемую зачастую случайными факторами, от хронической, причины которой следует искать в производственно-хозяйственной деятельности, уровне управления, в том числе и уровне финансового менеджмента организации.

В рамках анализа финансовой отчетности о высоком уровне финансовой устойчивости организации будут свидетельствовать высокие значения показателей, отражающих платежеспособность; ликвидность баланса; кредитоспособность; оборачиваемость средств; рентабельность.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования, т. е. то, насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние ее активов и собственного капитала и обязательств задачам финансово-хозяйственной деятельности.

Финансовую устойчивость характеризуют коэффициенты, для расчета которых используются данные обо всех источниках средств организации.

Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имущественному в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении. Коэффициент финансовой автономии (независимости) характеризует долю собственных средств, участвующих в формировании активов организации:

$$K_{ф.н} = \frac{СК}{А}, \quad (2.9)$$

где СК – собственный капитал;

А – активы организации (итог баланса).

Рекомендуемое значение этого коэффициента должно быть не менее 0,4–0,6.

Коэффициент финансовой зависимости (концентрации заемного капитала) раскрывает долю заемного капитала, привлекаемого для формирования активов организации:

$$K_з = \frac{ЗК}{А}, \quad (2.10)$$

где ЗК – заемный капитал (сумма строк баланса 590 и 690).

Рекомендуемое значение должно быть не выше 0,3.

Коэффициент долгосрочной финансовой независимости (коэффициент финансовой устойчивости) характеризует, какая часть общей стоимости активов организации сформирована за счет наиболее надежных источников финансирования, т. е. не зависит от краткосрочных заемных средств. По существу, это уточненный коэффициент автономии. Если в составе пассивов организации есть долгосрочные обязательства, целесообразно вместо коэффициента автономии использовать коэффициент долгосрочной финансовой независимости:

$$K_{ф. у} = \frac{СК + ДО}{А}, \quad (2.11)$$

где ДО – долгосрочные обязательства.

Коэффициент финансового левериджа прямо пропорционален финансовому риску организации и отражает долю заемных средств в источниках финансирования активов организации. Он относится к коэффициентам капитализации, используемым для контроля и регулирования структуры источников средств, и характеризует долю заемных средств. Значение коэффициента капитализации должно быть не более 1,0.

Коэффициент финансового левериджа ($K_{ф. л.}$) определяется по формуле

$$K_{ф. л.} = \frac{ДО + КО}{СК}. \quad (2.12)$$

Коэффициент финансирования (покрытия задолженности) определяется на начало и конец отчетного периода как отношение величины собственного капитала к заемному:

$$K_{ф.} = \frac{СК}{ДО + КО}. \quad (2.13)$$

Нормальным считается значение этого коэффициента ≥ 2 . Однако на практике даже при меньшем значении показателя предприятие может быть финансово устойчивым.

Коэффициент маневренности собственного капитала характеризует, какая доля источников собственных оборотных средств находится в мобильной форме, и равен отношению разности между суммой всех источников собственных средств и стоимостью долгосрочных активов к сумме всех источников собственных средств и долгосрочных кредитов и займов. Рекомендуемое значение этого коэффициента составляет 0,5 и выше.

Значение коэффициента зависит от характера деятельности организации: в фондоемких производствах его нормальный уровень должен быть ниже, чем в материалоемких:

$$K_{м. с. к} = \frac{СОС}{СК}. \quad 4)$$

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами определяется на начало и конец отчетного периода как отношение величины собственных оборотных средств (капитала) к величине запасов (материально-вещественных элементов оборотных средств):

$$K_{о. з} = \frac{СОС}{з} = \frac{КА - КО}{з}, \quad (2.15)$$

где з – запасы (строка баланса 210).

Задача обеспечения финансовой устойчивости состоит в том, чтобы в основе политики финансирования бизнеса соблюдался баланс между наращением объема финансовых ресурсов и ростом финансовой зависимости, с одной стороны, и достижением такого прироста отдачи (эффективности) финансовых ресурсов, который мог бы компенсировать усиление финансовых рисков, с другой стороны.

На практике следует соблюдать следующее соотношение:

$$КА < СК \cdot 2 - ДА. \quad (2.16)$$

2.5. Оценка вероятности наступления банкротства

Крайней формой кризисного состояния организации является объявление о ее банкротстве. Банкротство предопределено самой сущностью рыночных отношений, которые сопряжены с неопределенностью достижения конечных результатов и риском потерь. Оно наступает, как правило, постепенно. Для того чтобы вовремя предугадать и предотвратить его, необходимо систематически проводить анализ финансового состояния, который позволит обнаружить «болевы» точки и принять конкретные меры по финансовому оздоровлению экономики организации. В связи с этим диагностика и прогнозирование вероятности банкротства являются весьма актуальной задачей.

Банкротство – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией должника – юридического лица, прекращением деятельности должника – индивидуального предпринимателя (далее – решение об открытии ликвидационного производства).

Процедура банкротства преследует две главные цели:

- 1) погашение всех видов задолженностей организации;
- 2) сохранение предпринимательской деятельности.

Банкротство имеет положительные стороны, так как способствует закрытию нерентабельных организаций, возврату имеющихся долгов, восстановлению платежеспособности и финансовой устойчивости.

Вместе с тем оно несет в себе и негативные последствия, связанные с частичной потерей кредиторами своего капитала, возможным возникновением цепочки взаимных неплатежей и банкротств, ухудшением материального положения работников организации-банкрота.

Различают следующие виды банкротства: действительное (реальное), техническое (временное), умышленное, фиктивное.

Основные причины возникновения состояния банкротства.

1. Объективные причины, создающие условия хозяйствования: несовершенство финансовой, денежной, кредитной, налоговой систем, нормативной и законодательной базы реформирования экономики; достаточно высокий уровень инфляции.

2. Субъективные причины банкротства, относящиеся непосредственно к хозяйствованию: неумение предусмотреть банкротство и избежать его в будущем; снижение объемов продаж из-за плохого изучения спроса, отсутствия сбытовой сети, рекламы; снижение объема производства; снижение качества и цены продукции; приближение цен на некоторые виды продукции к ценам на аналогичные, но более высококачественные импортные; неоправданно высокие затраты; низкая рентабельность продукции; слишком большой цикл производства; большие долги, взаимные неплатежи; неумение руководителей старой школы управления приспособиться к жестким реальностям формирования рынка, проявлять предприимчивость в налаживании выпуска продукции, пользующейся повышенным спросом, выбирать эффективную финансовую, ценовую и инвестиционную политику; разбалансированность экономического механизма воспроизводства капитала организации.

В Республике Беларусь вопросы, связанные с экономической несостоятельностью организаций, регулируются следующими нормативными правовыми актами:

Закон Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. № 415-3 «Об экономической несостоятельности (банкротстве)»;

Указ Президента Республики Беларусь от 5 февраля 2013 г. № 63 «О некоторых вопросах правового регулирования процедур экономической несостоятельности (банкротства)»;

постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 декабря 2012 г. № 1203 «О некоторых мерах по реализации Закона Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)»;

постановление Совета Министров Республики Беларусь от 4 сентября 2013 г. № 785 «Об утверждении комплекса мероприятий по предупреждению экономической несостоятельности (банкротства) и проведению процедур экономической несостоятельности (банкротства)»;

постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 4 декабря 2012 г. № 107 «Об утверждении Инструкции о порядке определения наличия (отсутствия) признаков ложной экономической несостоятельности (банкротства), преднамеренной экономической несостоятельности (банкротства), сокрытия экономической несостоятельности (банкротства) или препятствования возмещению убытков кредиторам, а также подготовки экспертных заключений по этим вопросам»;

Приказ Министерства экономики Республики Беларусь от 22 апреля 2013 г. № 49 «Об утверждении Методических рекомендаций по организации системной работы по предупреждению экономической несостоятельности (банкротства) и финансовому оздоровлению неплатежеспособных организаций».

Вышеперечисленные документы постоянно совершенствуются, т. е. дополняются и изменяются.

В Законе «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» отмечается, что должник вправе подать в хозяйственный суд заявление о своей экономической несостоятельности (банкротстве) (далее – заявление должника) при наличии одного из следующих оснований:

- неплатежеспособность должника приобретает устойчивый характер;
- неплатежеспособность должника имеет устойчивый характер.

Установив неплатежеспособность организации и неудовлетворительность структуры ее баланса, целесообразно провести детальный анализ представленных документов бухгалтерской отчетности. Целью данного этапа анализа является выявление причин ухудшения финансового состояния организации.

Анализ показателей оценки ликвидности коммерческой организации и ее бухгалтерского баланса ведется в динамике, в сопоставлении с рекомендуемыми значениями и в соотношении с данными других предприятий. По итогам анализа делается вывод о степени ликвидности коммерческой организации и ее бухгалтерского баланса (абсолютная, нормальная, удовлетворительная, неудовлетворительная), причинах изменения ликвидности, а также об уровне финансового риска (в аспекте ликвидности): полное отсутствие, низкий, средний, высокий, – связанного с деятельностью данной коммерческой организации.

Платежеспособность коммерческой организации определяется наличием необходимых платежных средств для своевременных расчетов с поставщиками, рабочими и служащими по заработной плате, финансовыми органами, налоговой системой, банками и другими контрагентами.

Для того чтобы оценить платежеспособность, необходимо проанализировать, какие средства и каким образом могут быть мобилизованы для предстоящих расчетов. В общем случае предприятие платежеспособно, когда его активы превышают внешние обязательства.

Анализ показателей оценки платежеспособности коммерческой организации ведется в динамике, в сопоставлении с рекомендуемыми значениями и данными других предприятий. По итогам анализа делается вывод о степени платежеспособности коммерческой организации.

В соответствии с Постановлением Министерства Экономики Республики Беларусь и Министерства Финансов Республики Беларусь от 7 августа 2023 г. № 16/46 «Об оценке степени риска наступления банкротства» для оцен-

ки ликвидности коммерческой организации и ее бухгалтерского баланса используются следующие относительные показатели.

Коэффициент обеспеченности обязательств имуществом рассчитывается как отношение общей суммы обязательств субъекта хозяйствования к общей стоимости его имущества:

$$K_{\text{и}} = \frac{\text{ДО} + \text{КО}}{\text{И}} \quad (2.17)$$

где КО – краткосрочные обязательства (стр. 690);

ДО – долгосрочные обязательства (стр. 590);

И – имущество (активы, итог бухгалтерского баланса) (стр. 300).

Анализ коэффициента следует оформить в виде таблицы или решения факторного анализа и сделать выводы. Порядок решения и оформления рассмотрим на примере.

Коэффициент просроченных обязательств рассчитывается как отношение суммы просроченных обязательств к общей сумме обязательств субъекта хозяйствования, где просроченные обязательства ОБпр – это обязательства, срок исполнения которых наступил.

$$K_{\text{ПРО}} = \frac{\text{ОБпр}}{\text{ДО} + \text{КО}} \quad (2.18)$$

Данные показатели используются при оценке степени риска наступления банкротства субъекта хозяйствования.

Так, установлены следующие критерии оценки степени риска наступления банкротства субъекта хозяйствования для:

1. *Низкой степени риска наступления банкротства:*

наличие значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом менее или равное 0,50 и значения коэффициента просроченных обязательств менее или равное 0,20;

наличие значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом более 0,50 и менее или равное 0,70 и значения коэффициента просроченных обязательств менее или равное 0,10;

наличие значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом более 0,70 и менее или равное 0,90 и значения коэффициента просроченных обязательств менее или равное 0,01;

2. *Средней степени риска наступления банкротства:*

наличие значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом менее или равное 0,50 и значения коэффициента просроченных обязательств более 0,20;

наличие значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом более 0,50 и менее или равное 0,70 и значения коэффициента просроченных обязательств более 0,10 и менее или равное 0,20;

наличие значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом более 0,70 и менее или равное 0,90 и значения коэффициента просроченных обязательств более 0,01 и менее или равное 0,10;

наличие значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом более 0,90 и значения коэффициента просроченных обязательств менее или равное 0,01;

3. *Высокой степени риска наступления банкротства:*

наличие значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом более 0,50 и менее или равное 0,70 и значения коэффициента просроченных обязательств более 0,20;

наличие значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом более 0,70 и менее или равное 0,90 и значения коэффициента просроченных обязательств более 0,10 и менее или равное 0,20;

наличие значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом более 0,90 и значения коэффициента просроченных обязательств более 0,01 и менее или равное 0,10;

4. *Критичной степени риска наступления банкротства:*

наличие значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом более 0,70 и менее или равное 0,90 и значения коэффициента просроченных обязательств более 0,20;

наличие значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом более 0,90 и значения коэффициента просроченных обязательств более 0,10.

С появлением компьютерной техники ученые стали создавать математические модели вероятности наступления банкротства.

Существуют двухфакторные, четырехфакторные, пятифакторные и семифакторные модели. Считается, что двухфакторные модели прогнозируют банкротство очень грубо, а семифакторные могут учитывать признаки банкротства достаточно тонко: делать прогноз на трех- пятилетний период.

Наиболее распространенными методами оценки вероятности и прогнозирования банкротства во всем мире в последние 50 лет являются модели, включающие не один, а совокупность показателей. Известные методы группируются следующим образом: субъективные – А-методы и объективные – Z-методы.

А-методы основаны на экспертной, часто балльной оценке. Принимается в расчет все: и деловая репутация фирмы, и личность руководителя, и конкурентоспособность и т. д.

Z-методы основаны на расчете определенных отношений между отдельными статьями финансовой отчетности (финансовых коэффициентов) и их линейных комбинаций (дискриминантный анализ (MDA)). Каждый ко-

эффицент рассматривается с определенным весом, выведенным эмпирическим путем на основе обследования большой группы предприятий. В прогнозе банкротства эти методы позволяют разделить хозяйствующие субъекты на те, у которых высока вероятность банкротства, и те, которые не относятся к зоне риска.

Опыт разработки подобных моделей имеется в Англии (модель Таффлера – Тишоу), Франции (модель Конана – Гольдера) и в других странах с развитой рыночной экономикой. Для США Z-методы еще в 50–60-е гг. разработал Э. Альтман, которого часто называют «отцом» современной теории прогнозирования банкротства.

Следует отметить, что системы коэффициентов, на основании которых разрабатывались модели различных аналитиков, имеют существенные различия. Так, коэффициенты в пятифакторных моделях Альтмана и Конана – Гольдера, в четырехфакторной модели Таффлера – Тишоу почти не пересекаются; а в семифакторной модели, разработанной Альтманом, набор коэффициентов не только дополнен, но и видоизменен по сравнению с пятифакторными моделями 50-х годов, им же и разработанными.

Попыткой нивелировать недостатки известных моделей можно считать исследования Г. Д. Платта, который в начале 1990-х гг. предложил модель, использующую экспоненциальную зависимость. Более тонкий математический инструментарий позволяет, по мнению некоторых аналитиков, более точно учесть действительно важные параметры и отсесть те, которые мало влияют на результаты прогноза возможной финансовой несостоятельности. Кроме того, в модели Г. Д. Платта используются коэффициенты, отражающие соотношение расчетной величины коэффициента конкретной компании и среднетраслевого коэффициента, т. е. учитываются возможные отраслевые различия при прогнозировании банкротства. Однако значительное усложнение модели и учет более тонких зависимостей не дают ощутимых преимуществ перед моделями, основанными на MDA-анализе, так как прогноз банкротства по модели Г. Д. Платта не является существенно более точным.

Следует отметить также, что, хотя интерес к методике прогнозирования банкротства не угас, в последние годы публикации на эту тему в странах с развитой рыночной экономикой практически прекратились. Это объясняется в первую очередь тем, что наиболее удачные модели, удовлетворяющие сегодняшним потребностям предвидения возможности банкротства, представляют собой важное конкурентное преимущество консалтинговых и аналитических фирм и часто являются коммерческой тайной (секретной технологией) или моделями с ограниченным доступом. Например, даже семифакторная модель Альтмана в полном виде не публиковалась, к ней имеют доступ лишь клиенты Zeta Services, Inc.

Общий экономический смысл модели Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал организации и результаты его работы за истекший период.

При разработке собственной модели Альтман изучил финансовое положение 66 предприятий, половина из которых обанкротилась, а другая половина продолжала успешно работать. На сегодняшний день в экономической литературе упоминается четыре модели Альтмана. Рассмотрим для примера две простейшие формулы их расчета.

1. Двухфакторная модель Альтмана – это одна из самых простых и наглядных методик прогнозирования вероятности банкротства, при использовании которой необходимо рассчитать влияние только двух показателей: коэффициента текущей ликвидности и удельного веса заемных средств в пассивах. Формула модели Альтмана принимает вид

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \cdot K_{т.л} + 0,579 \cdot (ЗК/П), \quad (2.19)$$

где $K_{т.л}$ – коэффициент текущей ликвидности;

ЗК – заемный капитал (стр. 590 + стр. 690);

П – пассивы (стр. 700).

При значении $Z > 0$ ситуация в анализируемой компании критична, вероятность наступления банкротства высока.

В России применение двухфакторной модели Альтмана было исследовано М. А. Федотовой, которая считает, что для повышения точности прогноза необходимо добавить к ней третий показатель – рентабельность активов. Но практической ценности модифицированная формула М. А. Федотовой не имеет, так как в России отсутствует какая-либо значимая статистика по организациям-банкротам и весовой фактор, предложенный М. А. Федотовой, не был определен.

2. Самой популярной является пятифакторная модель Альтмана для акционерных обществ, чьи акции котируются на рынке, именно она была опубликована ученым в 1968 г. Формула расчета пятифакторной модели Альтмана имеет вид

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + X_5, \quad (2.20)$$

где X_1 – оборотный капитал к сумме активов организации (оценивает сумму чистых ликвидных активов компании по отношению к совокупным активам);

X_2 – нераспределенная прибыль к сумме активов организации (отражает уровень финансового рычага компании);

X_3 – прибыль до налогообложения к общей стоимости активов (отражает эффективность операционной деятельности компании);

X_4 – рыночная стоимость собственного капитала (бухгалтерская (балансовая) стоимость всех обязательств);

X_5 – объем продаж к общей величине активов организации (характеризует рентабельность активов организации).

В результате подсчета показателя Z для конкретной организации делается следующее заключение:

если $Z < 1,81$ – вероятность банкротства составляет от 80 до 100 %;

если $1,81 \leq Z < 2,77$ – средняя вероятность краха компании от 35 до 50 %;

если $2,77 < Z < 2,99$ – вероятность банкротства не велика от 15 до 20%;

если $Z \geq 2,99$ – ситуация на предприятии стабильна, риск неплатежеспособности в течение ближайших двух лет крайне мал.

Точность прогноза в этой модели в горизонте одного года составляет 95 %, двух лет – 83 %, что является ее достоинством. Недостаток же этой модели заключается в том, что ее по существу можно рассматривать лишь в отношении крупных компаний, разместивших свои акции на фондовом рынке.

В ходе использования методов Альтмана часто возникают передержки. В переводной литературе по финансовому анализу, а также во всевозможных российских компиляциях часто встретишь формулу Альтмана образца 1968 г., и ни слова не говорится о допустимости этого соотношения в анализе ожидаемого банкротства. С таким же успехом в формуле Альтмана могли бы стоять любые другие веса, и это было бы столь же справедливо в отношении российской специфики, как и исходные веса.

Разумеется, мы вправе ожидать, что чем выше, скажем, уровень финансовой автономии организации, тем дальше она отстоит от банкротства. Это же выражают все зависимости, полученные на основе подхода Альтмана. Но сколь в действительности велика эта дистанция – вопрос этот, скорее всего, не будет решен даже тогда, когда появится полноценная представительная статистика российских банкротств.

Подход Альтмана имеет право на существование, когда в наличии (или обосновываются модельно) однородность и репрезентативность событий выживания (банкротства). Но ключевым ограничением этого метода является даже не проблема качественной статистики. Дело в том, что классическая вероятность – это характеристика не отдельного объекта или события, а генеральной совокупности событий.

Рассматривая отдельную организацию, мы вероятностно описываем ее отношение к полной группе. Но уникальность всякой организации заключается в том, что она может выжить и при очень слабых шансах, и, разумеется, наоборот. Единичность судьбы организации подталкивает исследователя присмотреться к ней пристальнее, расшифровать ее уникальность, специфику, а не «стричь под одну гребенку», не искать похожести, а, напротив, диагностировать и описывать отличия. При таком подходе статистической вероятности места нет.

В модели Альтмана чрезмерный акцент делается на доле собственных источников в формировании активов и рентабельности активов. Остальные показатели вносят незначительный вклад в формирование интегрального показателя кредитоспособности. В связи с несовершенством действующей методики переоценки основных средств, когда старым, изношенным фондам придается такое же значение, как и новым, сложилось нереальное соотношение собственного и заемного капитала за счет фонда переоценки. Поэтому организации, имеющие высокий уровень данного показателя (собственный капитал / заемный капитал), получают очень высокую оценку кредитоспособности по данной модели, что не всегда соответствует действительности.

Модель Альтмана включает такие взаимозависимые показатели, как рентабельность активов и коэффициент оборачиваемости активов. От скорости оборачиваемости капитала, вложенного в активы организации, непосредственно зависит ее рентабельность.

В 1972 г. английский ученый Р. Лис разработал для предприятий Великобритании модель диагностики банкротства:

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4, \quad (2.21)$$

где X_1 – оборотный капитал (краткосрочные активы) / сумма активов;

X_2 – прибыль от реализации / сумма активов;

X_3 – прибыль до налогообложения / сумма активов;

X_4 – собственный капитал / заемный капитал.

Формулы расчета показателей по бухгалтерскому балансу имеют следующий вид:

$$X_1 = \text{стр. 290} / \text{стр. 300 ф. № 1};$$

$$X_2 = \text{стр. 060 ф. № 2} / \text{стр. 300 ф. № 1};$$

$$X_3 = \text{стр. 150 ф. № 2} / \text{стр. 300 ф. № 1};$$

$$X_4 = \text{стр. 490} / (\text{стр. 590} + \text{стр. 690}) \text{ ф. № 1.}$$

В случае если $Z < 0,037$ – вероятность банкротства высокая; $Z > 0,037$ – вероятность банкротства невелика.

Следует учитывать то, что модель Лиса определения вероятности банкротства при анализе российских предприятий показывает несколько завышенные оценки, так как значительное влияние на итоговый показатель оказывает прибыль от продаж без учета финансовой деятельности и налогового режима.

К недостаткам модели Лиса следует отнести включение в нее такого параметра, как соотношение собственного оборотного капитала со всей суммой активов. Если оборотные активы занимают небольшой удельный вес в общей валюте баланса, то и доля собственного оборотного капитала будет небольшой, даже если оборотные активы на 100 % сформированы за счет собственных средств. Напротив, в организациях, где оборотные активы

занимают большой удельный вес в валюте баланса, доля собственного оборотного капитала может быть значительно большей в общей сумме активов, даже если она в оборотных активах невысока. Следовательно, данный показатель не может быть индикатором финансового состояния организации.

Британский ученый Таффлер (Taffler) предложил в 1977 г. четырехфакторную модель, при разработке которой использовал следующий подход.

При применении компьютерной техники на первой стадии вычисляются 80 отношений по данным обанкротившихся и платежеспособных компаний. Затем, используя статистический метод, известный как анализ многомерного дискриминанта, можно построить модель платежеспособности, определяя частные соотношения, которые наилучшим образом выделяют в группы компаний, и их коэффициенты.

Такой выборочный подсчет соотношений является типичным для определения некоторых ключевых измерений деятельности компании, таких, как прибыльность, соответствие оборотного капитала, финансовый риск и ликвидность. Объединяя эти показатели и сводя их соответствующим образом воедино, модель платежеспособности воспроизводит точную картину финансового состояния организации. Типичная модель для анализа компаний, акции которых котируются на биржах, принимает форму

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (2.22)$$

где X_1 – прибыль до налогообложения / краткосрочные обязательства (стр. 150 ф. 2 / стр. 690 ф. 1);

X_2 – краткосрочные активы / общая сумма обязательств (стр. 290 ф. 1 / стр. 590 + 690 ф. 1);

X_3 – краткосрочные обязательства / общая сумма активов (стр. 690 ф. 1 / стр. 300 ф. 1);

X_4 – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг / сумма активов (стр. 010 ф. 2 / стр. 300 ф. 1).

Если величина Z -счета больше 0,3, это говорит о том, что у фирмы неплохие долгосрочные перспективы, если меньше 0,2, то банкротство более чем вероятно.

Белорусские ученые тоже пытаются создавать модели вероятности банкротства. Так, Г. В. Савицкая предложила в 1999 г. пятифакторную модель для сельхозпредприятий:

$$Z = 0,111X_1 + 13,239X_2 + 1,67X_3 + 0,515X_4 + 3,8X_5, \quad (2.23)$$

где X_1 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

X_2 – приходится оборотного капитала на 1 руб. основного, руб.;

X_3 – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;

X_4 – рентабельность совокупных активов организации (отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к средней сумме активов), %;

X_5 – коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в общей валюте баланса). (Константа сравнения равна 8,0.)

Как показали результаты тестирования, в первом и во втором кластерах результаты диагностики, как правило, соответствуют реальности. Первая группа предприятий имеет достаточно высокий уровень всех показателей, поэтому ее финансовую устойчивость подтверждают все модели. Вторая группа предприятий находится в глубоком кризисе, что также подтверждает любая модель. В третьем кластере результаты диагностики степени кризисной ситуации довольно противоречивы.

Объясняется это тем, что каждая из рассмотренных моделей принимает во внимание разные параметры деятельности предприятий.

Важным моментом построения кризис-прогнозных моделей является выбор средств математического аппарата, с помощью которого формируется условный образ изучаемого объекта (в данном случае – риска несостоятельности). Основная идея выбора модели заключается в максимальном приближении ее к реальным исходным данным. Важно учитывать и интерпретируемость модели с содержательной точки зрения, а также доступность в использовании. Как уже отмечалось, наиболее широкое применение для оценки и прогнозирования кредитоспособности и риска банкротства организации получили модели, построенные с помощью дискриминантного анализа.

Однако недостатком дискриминантных моделей является отсутствие четких границ для отнесения предприятий к классу банкротов. Если предприятие по модели набрало значение Z -счета, близкое или равное константе дискриминации, то его трудно квалифицировать на предмет финансовой устойчивости или неустойчивости.

Изучение новейшего инструментария эконометрики показало, что более совершенными методами построения кризис-прогнозных моделей являются нелинейные модели бинарного выбора (логит-регрессия, пробит-регрессия и др.), которые учитывают качественное различие явлений. Качество может быть выражено специальными показателями (например, финансово устойчивые организации можно обозначить числом 0, а несостоятельные или обанкротившиеся организации – числом 1).

Для построения логит-регрессионной модели нами использована информация по 2100 сельскохозяйственным организациям Республики Беларусь за 2003 г. На основании данной информации рассчитаны 15 коэффициентов, которые оказывают наиболее существенное влияние на степень финансовой устойчивости (неустойчивости) сельскохозяйственных предприятий и из числа которых создавалась модель для оценки риска банкротства.

С помощью кластерного анализа по уровню данных показателей выделены три группы предприятий; финансово устойчивые, банкроты (подлежащие реорганизации) и средняя группа.

При отборе факторов для построения логит-регрессии мы рассчитали средние уровни показателей по кластеру 1 и кластеру 2. В результате сравнительного анализа установлены наиболее существенные различия между кластерами по коэффициентам обеспеченности собственными оборотными средствами, текущей ликвидности, финансовой независимости, финансового рычага, рентабельности продаж, рентабельности совокупных активов, рентабельности собственного капитала.

Поскольку, судя по коэффициентам корреляции, некоторые из данных показателей тесно связаны между собой и в значительной степени дублируют друг друга, мы поочередно исключали их из расчета и оценивали полученные модели по критерию надежности и ошибке аппроксимации.

В результате мы рассмотрели 7 вариантов кризис-прогнозных моделей, после чего тестировали все организации по данным моделям и оценивали степень надежности каждой из них. Окончательный вариант логит-регрессионной модели получил следующее выражение:

$$Z = 1 - 0,98X_1 - 1,8X_2 - 1,83X_3 - 0,28X_4, \quad (2.24)$$

где X_1 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

X_2 – коэффициент оборачиваемости оборотного капитала;

X_3 – коэффициент финансовой независимости организации (доля собственного капитала в общей валюте баланса);

X_4 – рентабельность собственного капитала, %.

Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом, находящийся в обратно пропорциональной зависимости от коэффициента текущей ликвидности, относится к числу общепризнанных в отечественной и зарубежной практике индикаторов финансовой устойчивости. При низком или отрицательном его значении создается кризисная финансовая ситуация на предприятии.

Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала служит основным показателем деловой активности организации. Низкий и постоянно снижающийся его уровень – один из основных признаков вероятности банкротства. В расчет мы его взяли и по той причине, что именно по уровню данного показателя имеются наибольшие различия между группами лучших и худших предприятий.

Важным индикатором, характеризующим уровень финансовых рисков, является коэффициент финансовой независимости организации (отношение собственных источников средств к общей валюте баланса). Его уровень характеризует степень финансовой независимости от внешних кредиторов, а следовательно, и финансовую устойчивость организации. По уровню данного показателя также имеются существенные различия между группами лучших и худших хозяйств, и теснота связи между данным фактором и результативным показателем (Z) оказалась более существенной, чем с коэффициентом финансового рычага.

Рентабельность собственного капитала отражает эффективность использования собственных средств, умение наращивать собственный капитал за счет результатов своей деятельности. Данный показатель более тесно связан с финансовым состоянием организации, чем показатель рентабельности совокупного капитала.

Коэффициенты этого уравнения показывают вклад каждого фактора в изменение уровня интегрального показателя при изменении соответствующего фактора на единицу. Если тестируемое предприятие по данной модели набирает значение 0 и ниже, то оно оценивается как финансово устойчивое; предприятие, имеющее значение интегрального показателя 1 и выше, относится к группе высокого риска; промежуточное значение от 0 до 1 характеризует степень близости и дальности от той или другой группы.

Тестирование данной модели по обучающим выборкам (200 лучшим и 200 худшим организациям) и сравнительный анализ полученных результатов показали, что эта модель хорошо распознает группы финансово устойчивых и финансово неустойчивых предприятий.

Практическое использование данной модели позволяет довольно точно и быстро провести экспресс-диагностику финансового состояния сельскохозяйственных предприятий и оценить степень их финансовой устойчивости или степень кризисной ситуации.

Тема 3. АНАЛИЗ ФОРМЫ № 2 «ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ»

3.1. Значение и особенности формирования формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

3.2. Анализ доходов, расходов и финансовых результатов деятельности организации.

3.3. Анализ показателей рентабельности.

3.4. Анализ деловой активности.

3.1. Значение и особенности формирования формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках»

Отчет о прибылях и убытках (форма № 2) относится к числу основных форм бухгалтерской отчетности коммерческих организаций. Он дает представление о финансовых результатах хозяйственной деятельности организации за отчетный период.

Годовой отчет о прибылях и убытках обобщает информацию о финансовых результатах отчетного года и входит в состав годовой отчетности; отчет, формируемый нарастающим итогом за каждый месяц (квартал), – в

состав промежуточной отчетности. Отчет о прибылях и убытках, как и бухгалтерский баланс, составляется на основе двух основополагающих принципов – метода начисления и допущения непрерывности деятельности организации.

На формирование прибыли оказывают воздействие производственные и финансовые факторы, а также содержание учетной политики в области ведения бухгалтерского учета и налогообложения.

Показатели финансовых результатов хозяйственной деятельности организации отражают компетентность руководства и качество управленческих решений.

Отчет о прибылях и убытках не только отражает прибыль или убыток как абсолютные величины, но и содержит информацию о доходности, что позволяет анализировать составляющие финансового результата. В отчете о прибылях и убытках данные о доходах, расходах и финансовых результатах представляются в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты.

Отчет о прибылях и убытках должен дать «полную и достоверную информацию о деятельности организации...». Такой подход к отчету о прибылях и убытках в полной мере соответствует Принципам подготовки и составления финансовой отчетности в виде отдельного документа, предусмотренным международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Значение отчета о прибылях и убытках как полноценной составной части годового бухгалтерского отчета было определено в результате длительной экономической дискуссии, которая прошла во многих странах.

В основе отчета о прибылях и убытках лежит принцип начисления. Доходы и расходы в соответствии с принципом начисления (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности) относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами.

Таким образом, принцип начисления предполагает, что все хозяйственные операции и иные факты хозяйственной деятельности отражаются в бухгалтерской отчетности в тех отчетных периодах, в которых они совершались, независимо от получения или выплаты денежных средств (или их эквивалентов).

Применение данного принципа позволяет сблизить во времени момент сопоставления затрат и доходов. При использовании данного принципа в учете фиксируются обязательства организации, связанные с будущими платежами, или предстоящие в будущем денежные поступления.

Это позволяет сформировать информацию для прогнозирования будущих финансовых результатов организации, отдельных направлений ее деятельности. В случае невозможности получения части задолженности от дебиторов проводят корректировку данной задолженности путем начисления соответствующих резервов по сомнительным долгам.

Требования, предъявляемые к составлению формы № 2, можно объединить в пять экономических принципов составления данного отчета:

недопущение взаимозачета статей доходов и расходов (принцип расчета финансового результата методом брутто);

детализация доходов и расходов по видам (принцип детализации доходов и расходов);

детализация затрат по функциям управления – производство, управление и сбыт (принцип построения отчета о прибылях и убытках по функциям управления);

отражение возникших в отчетном периоде доходов и расходов в зависимости от отношения к отчетному периоду (принцип периодизации);

разделение финансового результата на результат от основной и прочей деятельности (принцип разделения результатов).

Отчет о прибылях и убытках содержит показатели доходов, расходов, прибыли за отчетный и предыдущий годы и является главным источником информации, необходимой для анализа финансовых результатов деятельности организации. В промежуточных (квартальных) формах отчета показатели отражаются накопительным путем: за I квартал, 1-е полугодие, 9 месяцев.

Сопоставление различных величин доходов и расходов позволяет определить ряд показателей прибыли.

Полноценный анализ каждого элемента доходов, расходов и прибыли по данным отчета о прибылях и убытках предполагает:

1) экспресс-анализ (чтение) данных отчета, их взаимоувязку с другими формами отчетности; 2) расчет аналитических показателей структуры и динамики доходов, расходов и прибыли; 3) структурно-динамический анализ доходов; 4) структурно-динамический анализ расходов; 5) структурно-динамический анализ прибыли; 6) трендовый анализ доходов, расходов и прибыли; 7) факторный анализ прибыли; 8) расчет системы показателей рентабельности; 9) анализ и оценку показателей рентабельности; 10) факторный анализ рентабельности; 11) оценку влияния привлечения заемных средств на рентабельность собственного капитала; 12) обобщение результатов анализа отчета о прибылях и убытках.

3.2. Анализ доходов, расходов и финансовых результатов деятельности организации

Основными задачами анализа доходов и расходов организации являются изучение уровня и структуры доходов и расходов в отчетном периоде, сравнение уровней и структур доходов в отчетном и аналогичном периоде предыдущего года, оценка структурной динамики доходов и расходов и выяснение причин ее изменения.

Доходы от обычных видов деятельности следует рассматривать как основной, определяющий вид доходов организации, который при нормальных условиях деятельности имеет наибольший удельный вес в общей величине доходов.

В ходе анализа важно не только установить структуру доходов организации в отчетном периоде и ее изменения по сравнению с предыдущим периодом (аналогичным периодом предыдущего года), но и определить тип структурной динамики доходов и причины, его обусловившие.

При нормальных условиях расходы по обычным видам деятельности представляют собой основной вид расходов организации, имеющий наибольший удельный вес в общей величине расходов. Преобладание прочих расходов (операционных, внереализационных) должно в ходе анализа получить объяснение в конкретных особых условиях деятельности, отклоняющихся от нормальных.

Расходы, таким образом, являются фактором, определяющим величину предложения и размеры прибыли, а принятие управленческих решений невозможно без анализа уже существующих затрат на производство и реализацию продукции и затрат, которые возникнут в ходе реализации вновь разрабатываемых проектов и бизнес-планов.

В организациях планируются, учитываются и анализируются такие основные показатели, как:

расходы по обычным видам деятельности (произведенные организацией) в поэлементном разрезе; составляются смета и отчет об этих расходах;

себестоимость продаж продукции;

затраты (себестоимость) на рубль продукции;

Анализ доходов и расходов организации проводится по данным ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках». В ней содержится информация о всех видах доходов и расходов за отчетный и предыдущий периоды в поквартальном, полугодовом, девятимесячном и годовом разрезах.

Это позволяет качественно оценить характер возникновения и содержание доходов и расходов; проанализировать в динамике состав и структуру доходов и расходов, их изменение, осуществлять контроль за их движением и состоянием; выявлять факторы, оказавшие влияние на увеличение (снижение) доходов и расходов, а также рассчитывать ряд коэффициентов, свидетельствующих об эффективности использования доходов и целесообразности произведенных расходов в сравнении с полученными доходами.

Для анализа доходов и расходов организации по данным ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках» используются: вертикальный и горизонтальный анализ, способы анализа (факторного детерминированного и стохастического). При горизонтальном анализе доходов и расходов изучаются абсолютные изменения объемов доходов и расходов и темпы роста показателей, анализируются причины изменений с помощью качественных методов экономического анализа.

При вертикальном анализе соответствующих статей формы № 2 рассчитывается удельный вес различных частей доходов и расходов в итоге по виду доходов (расходов), а также доля доходов (расходов) по: инвестиционной деятельности, финансовой деятельности в валовых доходах (расходах) организации.

Доля доходов и расходов инвестиционной и финансовой деятельности в общей сумме валовой выручки (расходов) организации может быть достаточно большой, однако преобладающими, как правило, являются доходы (расходы) от основной деятельности.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) – это финансовый результат, полученный от основной деятельности организации, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат определяется отдельно по каждому виду деятельности организации, относящемуся к реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг.

Важнейшая роль прибыли, усиливающаяся с развитием предпринимательства, определяет необходимость правильного ее исчисления. От того, насколько достоверно определена плановая прибыль, будет зависеть успешная финансово-хозяйственная деятельность организации. Прибыль является простым и понятным критерием для оценки эффективности хозяйственных решений. Это главный критерий выбора лучших решений. Максимизация прибыли – это формальная цель, ради которой существует организация. Того, кто вложил капитал, интересуют не конкретные проекты, а прибыль. Прибыль – это конечная награда за эффективный труд и создание ценностей для потребителей.

Целью экономического анализа финансовых результатов организации является: определение реальной величины чистой прибыли; определение стабильности основных элементов балансовой прибыли и тенденции их изменения; возможность исследования для прогнозирования прибыли и способность организации ее заработать.

В процессе анализа прибыли изучают состав и динамику прибыли отчетного года; устанавливают факторы, определяют уровень прибыли и оценивают влияние этих факторов на состояние прибыли.

На первом этапе следует определить подход или направления анализа: следует ли сравнивать показатели организации с ее показателями за прошедшие периоды времени или показатели одной организации с показателями других организаций – конкурентов. Каждый подход требует своих методов анализа, подбора соответствующей ему информации.

На втором этапе финансового анализа оценивается качество информации, влияние способов и методов учета на формирование прибыли (сердцевина всех финансовых показателей), а также то, насколько она показательна. На прибыль могут воздействовать методы учета и расчетов прибыли от продаж продукции, работ, услуг, характер прочих результатов, налоговые условия и т. д.

На третьем этапе проводится сам анализ с использованием следующих основных методов:
горизонтального – сравнение каждой позиции баланса или другой формы отчетности с данными предшествующего периода;

вертикального – определение структуры слагаемых показателя, влияние каждой позиции на результат в целом;

трендового – анализ показателя за ряд лет и определение тренда с помощью математической обработки ряда динамики.

Анализ может вестись как по абсолютным, так и по относительным показателям.

Прибыль – это, с одной стороны, основной источник фонда организации, а с другой – источник доходов государственного и местного бюджетов. Важно при этом учитывать не только размеры и прирост прибыли, но и уровень рентабельности.

На размеры полученной прибыли оказывают влияние как положительные факторы, так и отрицательные.

К группе внешних факторов относятся:

- природные условия, транспортные и другие факторы, вызывающие дополнительные затраты одних предприятий и обуславливающие дополнительную прибыль у других;

- изменения, не предусмотренные планом организации отпускных цен на товары и тарифов на услуги, перевозки, ставок заработной платы, отчислений от нее, налогов и сборов;

- нарушение поставщиками, финансовыми и другими органами хозяйственной дисциплины.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности организации являются:

- оценка плана (прогноза) прибыли;

- систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;

- изучение состава и структуры прибыли в динамике;

- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;

- выявление резервов роста прибыли;

- оценка работы организации по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;

- разработка рекомендаций по наиболее эффективному формированию и использованию прибыли с учетом перспектив развития организации.

Анализ прибыли включает в качестве обязательных элементов:

во-первых, оценку изменений по каждому показателю за текущий анализируемый период (горизонтальный анализ);

во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и ее изменение в динамике (вертикальным анализом);

в-третьих, изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ);

в-четвертых, выявление степени влияния различных факторов на величину полученной прибыли и причин их изменения.

3.3. Анализ показателей рентабельности

Эффективность функционирования организации зависит от ее способности приносить прибыль. Финансовые результаты могут измеряться относительными и абсолютными показателями. Наиболее объективными в условиях инфляции становятся относительные показатели и уровень рентабельности, которые характеризуют размер прибыли с каждого рубля средств, вложенных предприятием.

Рентабельность (от нем. *rentabel* – доходный, полезный, прибыльный) – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, ее формирующим. Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несет в себе каждая полученная денежная единица. Показатели рентабельности часто выражают в процентах.

Рентабельность в отличие от прибыли полнее отражает окончательные результаты хозяйственной деятельности, так как показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику отдельных показателей.

В мировой практике для оценки финансового состояния организации предлагается использование системы показателей рентабельности, каждый из которых несет определенную смысловую нагрузку для пользователя. Показатели рентабельности характеризуют работу организации в целом и доходность различных направлений деятельности. И поскольку показатели рентабельности – относительные показатели, то они практически не подвержены влиянию инфляции.

Показатели рентабельности измеряют с разных позиций.

Общая формула расчета коэффициента рентабельности имеет вид

$$P = \frac{\Pi}{D}, \quad (3.1)$$

где P – рентабельность;

Π – прибыль организации;

D – показатель, по отношению к которому рассчитывается рентабельность.

Показатели рентабельности дают представление о прибыли на вложенный капитал, отражая уровень прибыльности тех или иных вложений.

Можно выделить следующие группы показателей рентабельности (прибыльности): рентабельность инвестиций, рентабельность активов, рентабельность производства и рентабельность продаж.

Строго говоря, рентабельность активов – это тоже рентабельность инвестиций. Участники организации инвестируют свои средства в предприятие, предприятие инвестирует эти средства в активы, активы инвестируются в производство (оборот), каждый оборот приносит прибыль – инвестиционный доход. Другое дело, что внутренние инвестиции инвестициями называть не принято, так сложилась традиция.

В ином случае рентабельность активов следовало бы называть рентабельностью внутренних инвестиций, а то, что сейчас называется рентабельностью инвестиций – рентабельностью внешних инвестиций. А все вместе называлось бы, соответственно, – рентабельностью инвестиций.

Показатель рентабельности инвестиций (англ. ROI – Return on investment) можно трактовать в трех вариантах:

1) как рентабельность всех активов, если мы рассматриваем эффективность работы всего капитала (собственного и заемного);

2) как рентабельность собственного капитала;

3) как рентабельность вложенного (перманентного), если мы рассматриваем эффективность работы долгосрочного капитала.

При анализе финансовой отчетности для оценки доходности и прибыльности организации, используется коэффициент рентабельности инвестированного капитала.

Рентабельность инвестированного капитала – это отдача на некоторую сумму вложенных в бизнес или проект денежных средств. Все остальные показатели можно считать производными, только базой инвестиций для них выступают соответствующие части пассивов или активы организации. Рентабельность инвестированного капитала дает представление о том насколько эффективно менеджмент организации инвестирует средства в основную деятельность организации.

База инвестиций может быть представлена различными активами. Под инвестициями могут пониматься собственный капитал, совокупные активы, часть активов и т. д. Бухгалтерскую отдачу нельзя понимать буквально. При расчете эффективности функционирования собственного капитала или чистых активов с этими активами соотносится интегральный результат работы организации, превышая показатели за счет вклада других активов и частей капитала, которые не учтены в знаменателе. Иногда этот эффект можно выявить и устранить, если вам нужно знать чистый результат работы интересующих вас частей баланса.

Рентабельность инвестированного (вложенного) капитала показывает отдачу долгосрочного капитала (собственного капитала и долгосрочного заемного капитала) и определяется по формуле

$$R_{ик} = \frac{ЧП}{СК + ДО}, \quad (3.2)$$

где $R_{ик}$ – рентабельность инвестированного капитала, %;

ЧП – чистая прибыль;

СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства.

Рентабельность долгосрочных активов характеризует эффективность их использования:

$$R_{да} = \frac{ЧП}{ДА} 100, \quad (3.3)$$

где $R_{да}$ – рентабельность долгосрочных активов, %;

ДА – долгосрочные активы.

ROA (Return on assets) – рентабельность активов – отношение чистой прибыли компании и процентных расходов, скорректированных на налоговый эффект, к ее суммарным активам. Показатель ROA предназначен для измерения эффективности использования активов компании вне зависимости от источников финансирования этих активов. Коэффициент рентабельности активов характеризует способность руководства компании эффективно использовать ее активы для получения прибыли и отражает среднюю доходность, полученную от всего капитала (собственного и заемного). В качестве числителя в коэффициенте применяется чистая прибыль:

$$R_A = \frac{ЧП}{A} 100, \quad (3.4)$$

где R_A – рентабельность активов, %;

A – активы (итог баланса).

Следует учитывать, что в последнем случае компании, финансируемые за счет заемного капитала, будут выглядеть менее рентабельными, чем компании, финансируемые за счет собственного капитала, хотя реальная их эффективность может быть одинаковой. Во всех случаях при расчете данного коэффициента предполагается использование данных из годовых отчетов о прибылях и убытках. Если при расчете используется квартальная или другая отчетность, то коэффициент должен быть умножен на число периодов отчетности в году.

ROE (Return on equity) – рентабельность собственного капитала – показывает остаточную отдачу на денежную единицу средств, вложенных акционерами в собственный капитал компании. В отличие от показателя рен-

табельности активов, на показатель рентабельности собственного капитала непосредственно влияет структура капитала компании:

$$R_{СК} = \frac{ЧП}{СК} 100, \quad (3.5)$$

где $R_{СК}$ – рентабельность собственного капитала, %.

При анализе финансовой отчетности для оценки эффективности использования заемного капитала применяется коэффициент рентабельности заемного капитала, часто называемый эффектом финансового рычага. Рентабельность заемного капитала показывает, сколько прибыли будет приходиться на заемный капитал:

$$R_{ЗК} = \frac{ЧП}{ЗК} 100, \quad (3.6)$$

где $R_{ЗК}$ – рентабельность заемного капитала, %;

ЗК – заемный капитал.

Рентабельность продаж является важным показателем, служащим для сравнения эффективности организации бизнеса в компаниях, работающих в одной отрасли. Часто этот показатель называют «маржа», т. е. надбавка к издержкам производства товара, составляющая прибыль производителя, или любая надбавка к цене для получения прибыли при перепродаже. Все данные, необходимые для расчета данного показателя, берутся из отчета о прибылях и убытках.

Коэффициент рентабельности продаж отражает доход компании на каждый заработанный рубль и может быть полезен как для правильной интерпретации данных об обороте, так и для экономических прогнозов в условиях ограниченного объема рынка, сдерживающего рост продаж. ROS (Return on sales) – коэффициент рентабельности продаж – отношение прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг компании к выручке от реализации:

$$ROS = \frac{ПП}{ВР}, \quad \text{или} \quad ROS = \frac{ЧП}{ВР}. \quad (3.7)$$

Несмотря на то, что наиболее распространенным вариантом данного коэффициента в Республике Беларусь является расчет, основанный на использовании прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг, часто применяются и другие варианты. При расчете ROS вместо чистой прибыли компании могут применяться: валовая прибыль; прибыль от текущей деятельности, прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг. Выбор варианта расчета зависит от целей анализа и условий работы конкретной компании.

Данные отчета о прибылях и убытках и баланса позволяют определить, насколько быстро оборачиваются активы. Для этого рассчитывают AT (Assets Turnover) – коэффициент оборачиваемости активов (или ресурсоотдачу) – финансовый показатель, рассчитываемый как отношение оборота компании к среднегодовой величине суммарных активов:

$$AT = \frac{ВР}{\bar{A}}, \quad (3.8)$$

где AT – коэффициент оборачиваемости активов;

\bar{A} – средняя сумма активов.

Коэффициент, выраженный в единицах, показывает в количестве раз возврат или оборачиваемость капитала в ликвидной форме через продажи, или сколько раз обернутся активы в ходе реализации товара. Характеризует эффективность использования ресурсов, привлеченных для организации производства. Данный показатель косвенно отражает потенциальную рентабельность работы компании, так как он является составляющей рентабельности капитала вместе с ROS (рентабельностью продаж).

Следующее выражение дает ясное представление о существующей связи между оборачиваемостью активов (AT) и рентабельностью продаж (ROS) в совместном их действии, оказываемом на рентабельность активов (ROA):

$$ROA = \frac{ЧП \cdot ВР}{\bar{A} \cdot ВР} = \frac{ЧП}{ВР} \cdot \frac{ВР}{\bar{A}} = ROS \cdot AT. \quad (3.9)$$

Следовательно, рентабельность всего капитала (ROI), вложенного в активы компании, является результирующей как эффективности производства (техники и процесса производства) и способности устанавливать определенные цены приобретения и продажи, выраженные коэффициентом (ROS), так и способности менеджмента организовывать и координировать различные взаимосвязанные направления деятельности, чтобы ускорить ритм производственного цикла, как указывает коэффициент оборачиваемости активов (AT), с целью оптимизации уровня инвестированного капитала.

Данная схема факторного анализа была разработана в 1919 г. специалистами фирмы «Du Pont». К этому времени достаточно широкое распространение получили показатели рентабельности продаж и оборачиваемости активов. Однако эти показатели использовались сами по себе, без увязки с факторами производства. В модели фирмы «Du Pont» впервые несколько показателей были увязаны вместе и приведены в виде треугольной структуры, в вершине которой находится коэффициент рентабельности совокупного капитала (ROA) как основ-

ной показатель, характеризующий отдачу, получаемую от средств, вложенных в деятельность фирмы, а в основании – два факторных показателя – рентабельность продаж (ROS) и оборачиваемость активов (AT). Формула Дюпона при всей своей простоте отражает три важные составляющие: 1) структуру рисков бизнеса; 2) динамику изменения рисков; 3) дополнительную оценку стоимости капитала:

$$R_{СК} = \frac{ЧП}{ВР} \cdot \frac{ВР}{\bar{A}} \cdot \frac{\bar{A}}{СК} \quad (3.10)$$

Степень эффективности использования доходов и расходов организации определяется с помощью ниже рассмотренных коэффициентов рентабельности.

Рентабельность расходов – это расчетный показатель, который отражает соотношение прибыли организации к расходам. При этом нам сразу следует избавиться от еще одного мифа и понять, что показатель рентабельности затрат не демонстрирует, как окупается то, что потрачено фирмой за период.

Отождествление прибыли с деньгами было и продолжает оставаться самой устойчивой ложной ассоциацией пользователей учетных данных, связанной с показателями бухгалтерской отчетности. При этом ситуация, в которой бухгалтерская отчетность показывает, что «прибыль есть, а денег нет», продолжает восприниматься именно как парадокс бухгалтерского учета. В реальности фирма тратит именно деньги и получает именно деньги, и стремление получить больше потраченного и составляет основу любой коммерческой деятельности. Именно знаменитая формула $D - T - D$ объясняет содержание экономической жизни общества.

Используют следующие виды рентабельности расходов.

1. Рентабельность затрат R_3 , демонстрирующая окупаемость себестоимости реализуемых товаров (работ, услуг):

$$R_3 = \frac{ВП}{СЗ}, \quad (3.11)$$

где $ВП$ – валовая прибыль,

$СЗ$ – себестоимость продукции, товаров, работ, услуг.

2. Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг $R_{РП}$:

$$R_{РП} = \frac{ПРП}{СЗ + УР + КР} 100, \quad (3.12)$$

где $ПРП$ – прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг;

$СЗ$ – себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг;

$УР$ – управленческие расходы;

$КР$ – расходы на реализацию.

3. Рентабельность текущей деятельности $R_{ТД}$:

$$R_{ТД} = \frac{ПТД}{СЗ + УР + КР + ПРТД} 100, \quad (3.13)$$

где $ПТД$ – прибыль (убыток) от текущей деятельности;

$ПРТД$ – прочие расходы по текущей деятельности.

4. Рентабельность общая (Return on Total) R_T :

$$R_T = \frac{ЕВТ}{СЗ + УР + КР + ПРТД + IS + FE} 100, \quad (3.14)$$

где $ЕВТ$ – прибыль до налогообложения;

IS – расходы по инвестиционной деятельности;

FE – расходы по финансовой деятельности.

5. Рентабельность по конечному финансовому результату $R_{КФР}$:

$$R_{КФР} = \frac{ЧП}{СЗ + УР + КР + ПРТД + IS + FE} 100. \quad (3.15)$$

6. Рентабельность по конечному финансовому результату без учета господдержки $R_{КФРГ}$:

$$R_{КФРГ} = \frac{ЧП - ГП}{СЗ + УР + КР + ПРТД + IS + FE} 100, \quad (3.16)$$

где $ГП$ – доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение запасов, оплату выполненных работ, оказанных услуг, финансирование текущих расходов.

7. Рентабельность совокупных расходов по чистой прибыли $ROCS$:

$$ROCS = \frac{ЧП}{СЗ} 100, \quad (3.17)$$

где $ЧП$ – чистая прибыль;

$СЗ$ – себестоимость проданных товаров, тыс. руб.

8. Рентабельность от инвестиционной и финансовой деятельности $R_{ИФ}$:

$$R_{\text{иФ}} = \frac{\text{ПИФ}}{\text{ЗИД} + \text{ЗФД}} 100, \quad (3.18)$$

где ПИФ – прибыль (убыток) от инвестиционной и финансовой деятельности;

ЗИД – расходы по инвестиционной деятельности;

ЗФД – расходы по финансовой деятельности.

9. Удельный вес выручки от продаж на 1 руб. доходов УД_В:

$$\text{УД}_В = \frac{\text{ВР}}{\text{ВР} + \text{ДИД} + \text{ДФД}} 100, \quad (3.19)$$

где ВР – выручка;

ДИД – доходы по инвестиционной деятельности;

ДФД – доходы по финансовой деятельности.

10. Удельный вес доходов на 1 руб. активов УД_{ВА}:

$$\text{УД}_{\text{ВА}} = \frac{\text{ВР} + \text{ДИД} + \text{ДФД}}{\bar{А}} 100, \quad (3.20)$$

где $\bar{А}$ – среднегодовая сумма активов.

11. Доходы на 1 руб. расходов УД_{др}:

$$\text{УД}_{\text{др}} = \frac{\text{ВР} + \text{ДИД} + \text{ДФД}}{\text{СS} + \text{УР} + \text{КР} + \text{ПРТД} + \text{IS} + \text{FE}} 100. \quad (3.21)$$

Углубленный анализ коэффициентов проводится в случаях их резкого или систематического изменения в динамике. В этих случаях для выявления количественного влияния различных факторов на результативный показатель используются методы факторного анализа. Факторный анализ позволяет найти реальные пути изменения ситуации в пользу организации.

3.4. Анализ деловой активности

Одним из направлений анализа результативности деятельности организации является оценка ее деловой активности. Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении ею поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели.

Деловая активность – реальное проявление действий, заключающихся в мобильности, предприимчивости, инициативе.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данной коммерческой организации и родственных по сфере приложения капитала компаний.

Количественная оценка и анализ деловой активности могут быть сделаны по следующим трем направлениям:

- 1) оценка степени выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям и анализ отклонений;
- 2) оценка и обеспечение приемлемых темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности;
- 3) оценка уровня эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов коммерческой организации.

Деловая активность организации в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота ее средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов оборачиваемости, которые являются относительными показателями финансовых результатов деятельности организации. Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов организации. Они имеют важное значение для любой организации:

- во-первых, от скорости оборота авансированных средств зависит объем выручки от реализации товаров;
- во-вторых, с оборачиваемостью активов связана относительная величина коммерческих и управленческих расходов (чем быстрее оборот, тем меньше приходится расходов на этот оборот);
- в-третьих, ускорение оборота на определенной стадии индивидуального кругооборота фондов организации приводит к ускорению оборота и на других стадиях производственного цикла (на стадиях снабжения производства, сбыта и расчетов за готовую продукцию).

Деловая активность организации измеряется с помощью системы количественных и качественных критериев.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения данной коммерческой организации и родственных по сфере приложения капитала компаний.

Таковыми качественными (т. е. неформализуемыми) критериями являются: широта рынков сбыта продукции, наличие продукции, поставляемой на экспорт, репутация коммерческой организации, выражающаяся, в частности, в известности у клиентов, пользующихся услугами коммерческой организации, в устойчивости связей с клиентами и др.

Количественные критерии деловой активности характеризуются абсолютными и относительными показателями.

При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей деловой активности оценивается соответствие следующему оптимальному соотношению, получившему название «золотое правило экономики организации». Его формула имеет вид:

$$\text{ТрЧП} > \text{ТрВР} > \text{ТрА} > 100 \%, \quad (3.22)$$

где ТрЧП – темпы роста чистой прибыли;

ТрВР – темпы роста выручки;

ТрА – темпы роста активов.

В формуле определяется выполнение первого соотношения (чистая прибыль растет опережающим темпом по сравнению с выручкой). Выполнение второго соотношения (выручка растет опережающим темпом по сравнению с активами) означает ускорение оборачиваемости активов.

Опережающие темпы увеличения чистой прибыли по сравнению с увеличением активов ($\text{ТрЧП} > \text{ТрА}$) означают повышение чистой рентабельности активов.

Увеличение величины активов в динамике означает расширение имущественного потенциала. Однако его необходимо обеспечить лишь в долгосрочной перспективе. В краткосрочной же перспективе (в пределах года) допустимо отклонение от этого соотношения, если, например, оно вызвано уменьшением дебиторской задолженности или оптимизацией долгосрочных активов и запасов.

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов организации. Их можно представить в виде системы финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости и показателей рентабельности.

В общем случае оборачиваемость средств, вложенных в имущество, оценивается скоростью оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал организации или его составляющие) и периодом оборачиваемости.

Скорость оборота оценивается коэффициентами: оборачиваемости активов и оборачиваемости рабочего капитала.

Коэффициент оборачиваемости активов говорит об интенсивности, с которой предприятие использует свои ресурсы для выпуска продукции и имеет экономическую интерпретацию, показывая, сколько рублей выручки от реализации приходится на один рубль вложений в основные средства. Он характеризует эффективность использования компанией всех имеющихся в распоряжении ресурсов, независимо от источников их привлечения. Данный коэффициент показывает, сколько раз за год совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли. Коэффициент оборачиваемости активов рассчитывается как отношение выручки от всех видов продаж к общей сумме активов:

$$K_{обА} = \frac{ВР}{\bar{А}}, \quad (3.23)$$

где $K_{обА}$ – коэффициент оборачиваемости активов, раз;

ВР – выручка от всех видов продаж, руб.;

$\bar{А}$ – средняя сумма активов, руб.

Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов (рабочего капитала) показывает, насколько эффективно компания использует инвестиции в оборотный капитал и как это влияет на рост продаж. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются предприятием оборотные средства:

$$K_{обКА} = \frac{ВР}{КА}, \quad (3.24)$$

где $K_{обКА}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных средств, долей единиц;

ВР – выручка (нетто) от всех видов продаж, руб.;

КА – краткосрочные активы (оборотный капитал), руб.

Период оборота – это средний срок, за который совершается один оборот средств (30, 90, 180, 360).

Продолжительность оборота активов – частное от деления продолжительности одного периода (DAP) на число оборотов активов (коэффициент ТАТ) за этот период. Продолжительность оборота активов – показатель, характеризующий интенсивность использования всех активов компании:

$$ПО_A = \frac{D}{K_{обА}} = \frac{D\bar{А}}{ВР}, \quad (3.25)$$

где ПО_А – продолжительность оборота активов, дн.;

\bar{D} – длительность одного анализируемого периода (30, 90, 180, 360), дн.;

$\bar{А}$ – средняя сумма активов, руб.;

ВР – выручка (нетто) от всех видов продаж, руб.

$$ПО_{КА} = \frac{D}{K_{обКА}} = \frac{DКА}{ВР}, \quad (3.26)$$

где ПО_{КА} – продолжительность оборота краткосрочных активов, дн.

Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных внешних и внутренних факторов. К первым можно отнести сферу деятельности организации, отраслевую принадлежность, масштабы организации и т. п.

На оборачиваемости активов сказываются экономическая ситуация в стране, система безналичных расчетов и связанные с ней условия хозяйствования предприятий. Так, инфляционные процессы, отсутствие налаженных хозяйственных связей с поставщиками и покупателями приводят к вынужденному накоплению запасов, что значительно замедляет оборот средств.

Далее проводят анализ, на каких стадиях кругооборота произошло ускорение оборачиваемости капитала, а на каких – замедление. Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости капитала выражается в относительном высвобождении средств из оборота в связи с ускорением (–Э) или дополнительным привлечением средств в оборот (+Э) при замедлении оборачиваемости капитала. Он определяется умножением одного оборота по реализации на изменение продолжительности оборота $\Delta П$.

Для расчета по активам в целом используется формула

$$\pm \Delta_A = \frac{BP}{D} \Delta П_{ОА}. \quad (3.27)$$

Для определения эффекта ускорения оборачиваемости краткосрочных активов – формула

$$\pm \Delta_{КА} = \frac{BP}{D} \Delta П_{ОКА}. \quad (3.28)$$

Тема 4. АНАЛИЗ ФОРМЫ № 7-АПК «РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ»

4.1. Информационная база анализа, особенности формирования формы № 7-АПК «Реализация продукции».

4.2. Анализ формы № 7-АПК «Реализация продукции».

4.1. Информационная база анализа, особенности формирования формы № 7-АПК «Реализация продукции»

В форме № 7-АПК «Реализация продукции» дано представление о финансовых результатах хозяйственной деятельности организации АПК за отчетный период в разрезе видов реализованной продукции. В ней обобщена информация о финансовых результатах отчетного года.

Форма № 7-АПК «Реализация продукции» определяется ролью прибыли как показателя оценки эффективности хозяйственной деятельности организации АПК по видам продукции, а также источника финансирования расширенного воспроизводства. На формирование прибыли оказывают воздействие производственные и финансовые факторы, а также содержание учетной политики в области ведения бухгалтерского учета и налогообложения.

Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Недовыполнение плана по договорам для организации оборачивается уменьшением выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции предприятие может потерять рынки сбыта продукции, что повлечет за собой спад производства.

Особо важное значение для организации имеет выполнение контрактов на поставку товаров для государственных нужд. Это гарантирует предприятию сбыт продукции, своевременную ее оплату, льготы по налогам, кредитам и т. д.

В процессе анализа определяется выполнение плана поставок за месяц и с нарастающим итогом в целом по предприятию, в разрезе отдельных потребителей и видов продукции, выясняются причины невыполнения плана и дается оценка деятельности по выполнению договорных обязательств.

В отличие от промышленных, сельскохозяйственные организации реализуют не всю полученную продукцию. Часть ее (семена, фураж, сырье для переработки) используется в производственных целях.

От рационального использования продукции собственного производства зависит, с одной стороны, расширение отраслей растениеводства и животноводства, а с другой, – рост товарности производства и финансовое состояние организации. Причем повышение уровня товарности не должно происходить искусственно, за счет неполного удовлетворения потребностей организации. Экономически неоправданно и создание лишних запасов, так как это приводит к уменьшению объема реализации продукции, создаются условия нерационального их использования.

Показатели финансовых результатов хозяйственной деятельности организации отражают компетентность руководства и качество управленческих решений. Поэтому форма № 7-АПК «Реализация продукции» в современной аналитической практике рассматривается как источник информации об уровне экономической эффективности хозяйственной деятельности организации. Он используется для выявления и анализа тенденций формирования финансовых результатов и оценки управленческих решений за отчетный период по видам реализуемой продукции.

4.2. Анализ формы № 7-АПК «Реализация продукции»

Анализ формы № 7-АПК «Реализация продукции» начинают с изучения динамики и состава объемов реализованной продукции по видам, затем анализируют их динамику.

Состав и структуру выручки анализируют по видам продукции, далее изучают динамику. Далее проводят анализ состава и структуры финансовых результатов по видам продукции.

Проанализировав структуру денежной выручки и изучив динамику ее изменения, необходимо провести факторный анализ финансовых результатов по видам продукции. Для этого необходимо разработать структурно-логическую модель и на ее основе определить состав факторов. На изменение денежной выручки оказывает влияние множество факторов. К факторам первого порядка относятся количество реализованной продукции, среднереализационная цена и себестоимость.

На основании данных формы № 7-АПК «Реализация продукции» можно провести факторный анализ прибыли от реализации отдельных видов продукции по формуле

$$\Pi = \text{ВРП}(\text{Ц} - \text{С}), \quad (4.1)$$

где Π – прибыль от реализации отдельного вида продукции;

ВРП – объем отдельного вида реализованной продукции;

Ц – цена отдельного вида реализованной продукции;

С – себестоимость отдельного вида продукции.

Чтобы использовать эту формулу, следует предварительно найти цену и себестоимость путем деления соответственно выручки и полной себестоимости на объем реализованной продукции отдельного вида в зачетном весе.

Далее на основании данных формы № 7-АПК «Реализация продукции» можно проанализировать уровень рентабельности реализованной продукции по ее видам, отраслям и в целом по организации:

$$\text{УР} = \frac{\text{ПРП}}{\text{ПС}} 100, \quad (4.2)$$

где УР – уровень рентабельности %;

ПРП – прибыль от реализации продукции отдельного вида, отрасли или в целом по текущей деятельности;

ПС – полная себестоимость реализованной продукции отдельного вида, отрасли или в целом по текущей деятельности.

Кроме того, на основании ранее полученных данных о ценах и себестоимости отдельного вида можно изучить их влияние на уровень рентабельности по формуле

$$\text{УР} = \frac{\text{Ц} - \text{С}}{\text{С}} 100. \quad (4.3)$$

На основании проведенного анализа можно будет делать выводы о наличии резервов увеличения суммы прибыли, которые определяются по каждому виду продукции. Основными их источниками являются увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т. д.

Тема 5. АНАЛИЗ ФОРМЫ № 3 «ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА»

5.1. Цели анализа и сущность показателей отчета формы № 3 «Отчет об изменениях собственного капитала».

5.2. Анализ состава и движения собственного капитала организации.

5.3. Интенсивность и эффективность использования собственного капитала организации.

5.1. Цели анализа и сущность показателей отчета формы № 3 «Отчет об изменениях собственного капитала»

Основными целями анализа собственного капитала являются:

- выявление источников его формирования и установление последствия их изменений для организации;
- определение способности организации к сохранению капитала;
- оценка возможности наращивания капитала;
- определение различных ограничений (правовые, финансовые и др.) в распоряжении как текущей, так и накопленной нераспределенной прибылью.

При анализе структуры капитала необходимо учитывать особенности каждой из его составляющих. Собственный капитал характеризуется простотой привлечения, обеспечением более устойчивого финансового состояния организации и снижением риска банкротства. Необходимость в собственном капитале обусловлена требованием самофинансирования организации, поскольку он – залог ее самостоятельности и независимости.

Особенность собственного капитала заключается в том, что он инвестируется на долгосрочной основе, поэтому подвергается наибольшему риску для его владельцев. Отсюда чем выше доля собственного капитала в общей сумме капитала и меньше доля заемных средств, тем выше барьер, защищающий кредиторов от возможных убытков, и меньше риск потери.

Уставный капитал – это сумма средств, первоначально инвестированных собственниками для обеспечения уставной деятельности организации; уставный капитал определяет минимальный размер имущества юридического лица, гарантирующего интересы его кредиторов.

Организации движение собственного капитала отражают в форме № 3 «Отчет об изменениях собственного капитала». В ней каждая организация показывает величину уставного капитала на начало и конец соответственно предыдущего и отчетного года, зафиксированную в зарегистрированных в установленном порядке учредительных документах.

Поскольку реорганизация может привести как к увеличению уставного капитала, так и к изменению нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) общества (это возможно в случае реорганизации путем присоединения другого общества), то показатель отражается по одноименным графам формы № 3.

В форме № 3 для каждого случая уменьшения капитала предусмотрена отдельная строка: уменьшения номинала акций; уменьшения количества акций; реорганизации юридического лица.

Добавочный капитал как источник собственных средств организации включает:

- суммы прироста стоимости долгосрочных активов (имущества) в результате дооценки основных средств, объектов капитального строительства и других активов организации со сроком полезного использования свыше 12 месяцев;

- курсовые разницы, образовавшиеся при внесении учредителями вкладов в уставный капитал организации в иностранной валюте;

- эмиссионный доход, возникающий при продаже акций по цене, которая превышает их номинальную стоимость;

- другие аналогичные суммы.

Уменьшение сумм добавочного капитала может осуществляться в случаях:

- направления его части на увеличение уставного капитала (при условии его полной оплаты);

- погашения убытка, выявленного по результатам работы за год (кроме добавочного капитала, образованного за счет прироста стоимости имущества по переоценке);

- выбытия объектов основных средств, ранее подвергавшихся дооценке.

Резервный капитал организации создается как гарантия вложений капитала инвестированного. Он представляет собой зарезервированную на определенные цели часть нераспределенной прибыли для покрытия возможных убытков, непредвиденных расходов и обязательств. Величина резервного капитала зависит в основном от полученного организацией финансового результата, а также решения учредителей о его формировании и использовании.

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) представляет собой сумму чистой прибыли (убытка) организации прошлых лет и отчетного года, которая состоит из чистой прибыли (убытка):

- отчетного года, часть которой подлежит распределению между участниками, в том числе на выплату доходов (дивидендов) участникам (акционерам);

- прошлых лет, реинвестированной в деятельность организации (как правило, на производственное развитие) после расчетов с участниками (акционерами) по доходам (дивидендам).

Порядок составления формы № 3 «Отчет об изменениях собственного капитала» регламентирован нормативными документами Министерства финансов Республики Беларусь.

5.2. Анализ состава и движения собственного капитала организации

В процессе анализа необходимо детально изучить состав собственного капитала, выяснить причины изменения отдельных его составляющих и дать оценку этим изменениям. Для этого необходимо проанализировать состав, структуру и динамику собственного капитала по статьям и источникам формирования.

Далее следует оценить, какие изменения происходили в собственном капитале, рассчитав следующие показатели:

коэффициент поступления:

$$K_{\text{ПСК}} = \frac{\text{Поступило собственного капитала}}{\text{Остаток СК на конец периода}}; \quad (5.1)$$

коэффициент выбытия:

$$K_{\text{ВСК}} = \frac{\text{Выбыло собственного капитала}}{\text{Остаток СК на начало периода}}. \quad (5.2)$$

Анализируя собственный капитал, необходимо обратить внимание на соотношение коэффициентов поступления и выбытия. Когда значения коэффициентов поступления превышают значения коэффициентов выбытия, то это означает, что в организации идет процесс наращивания собственного капитала, и наоборот.

Анализ структуры уставного капитала может проводиться в зависимости от поставленных целей, в частности для выявления неоплаченной доли уставного капитала, категорий акций и связанных с ними прав владельцев и др. При анализе уставного капитала необходимо оценить полноту его формирования, выяснив, кто и в каком размере из числа учредителей не выполнил свои обязательства по вкладам в уставный капитал. Не вне-

сенные в уставный капитал учредителями активы отражаются в бухгалтерском балансе по статье «Дебиторская задолженность».

Анализ уставного капитала имеет специфику, которая определяется организационно-правовой формой организации. Так, например, для акционерных обществ будет актуальным анализ структуры уставного капитала с точки зрения прав, привилегий и ограничений, касающихся распределения капитала, выплаты дивидендов.

Разнообразие статей добавочного капитала делает необходимым рассмотрение его изменения в разрезе отдельных составляющих. При анализе добавочного капитала необходимо учесть специфику формирования отдельных его статей для принятия обоснованных решений.

При анализе нераспределенной прибыли необходимо дать оценку изменения ее доли в общем объеме собственного капитала. Снижение этого показателя может свидетельствовать о падении деловой активности организации. Кроме того, при анализе собственного капитала нужно помнить, что величина нераспределенной прибыли во многом определяется принятой учетной политикой организации. Поэтому любое изменение элемента учетной политики повлечет за собой изменение структуры, динамики собственного капитала.

5.3. Интенсивность и эффективность использования собственного капитала организации

Экстенсивный экономический рост – экономический рост за счет вовлечения в производство дополнительных ресурсов. Экстенсивный рост за счет вовлечения дополнительных трудовых ресурсов может не обеспечивать увеличения среднего дохода на душу населения. Экстенсивный экономический рост происходит благодаря простому наращиванию применяемых факторов средств производства и рабочей силы. Как уже было сказано, экстенсивный экономический рост является исторически первоначальным путем расширенного воспроизводства. Поэтому он имеет ряд отрицательных характеристик, которые являются следствием несовершенства данного типа.

Интенсивный экономический рост – экономический рост за счет более эффективного использования того же объема ресурсов. Считается, что интенсивный экономический рост предполагает экономическое развитие. Интенсивный тип экономического роста [intensive growth] – такой рост народного хозяйства, который сопровождается повышением эффективности экономической системы, т. е. происходит за счет увеличения производительности труда, отдачи основных фондов, улучшения использования сырья и материалов (обычно при сочетании всех этих факторов).

Мерой интенсификации в принципе служит снижение коэффициентов затрат ресурсов на единицу конечной продукции (например, материалоемкости). Однако вследствие особенностей технического прогресса некоторые из них могут и должны расти: повышение энергоемкости производства может свидетельствовать вопреки сказанному о его интенсификации. В реальной действительности интенсивные факторы (источники роста) тесно переплетаются с экстенсивными, т. е. связанными с привлечением дополнительной рабочей силы в общественное производство, а также с расширением обрабатываемых земель и т. д.

Интенсивность использования капитала отражается в скорости его оборота. Чем быстрее оборачивается капитал, тем больше предприятие получит и реализует продукции при одной и той же его сумме за определенный отрезок времени. Задержка движения капитала на любой стадии кругооборота ведет к замедлению его оборачиваемости, требует дополнительного вложения средств и может вызвать значительное ухудшение ФСП.

Достигнутый в результате ускорения оборачиваемости эффект выражается в первую очередь в увеличении выпуска продукции без дополнительного привлечения финансовых ресурсов.

Кроме того, за счет ускорения оборачиваемости капитала происходит увеличение суммы прибыли, так как обычно к исходной денежной форме он возвращается с приращением. Если производство и реализация продукции являются убыточными, то ускорение оборачиваемости средств ведет к ухудшению финансовых результатов и «проеданию» капитала.

Интенсивность (оборотность) использования собственного капитала оценивается коэффициентом оборачиваемости и продолжительностью оборота. Коэффициент оборачиваемости определяется по формуле

$$K_{обСК} = \frac{BP}{СК}, \quad (5.3)$$

где $K_{обСК}$ – коэффициент оборачиваемости собственного капитала.

Период оборота определяется путем деления дней периода, за который проводится анализ (90, 180, 360), на коэффициент оборачиваемости:

$$ПО_{СК} = \frac{Д}{K_{обСК}} = Д \frac{СК}{BP}, \quad (5.4)$$

где $ПО_{СК}$ – продолжительность оборота собственного капитала, дн.;
Д – длительность одного периода, дн.

Далее проводят анализ, на каких стадиях кругооборота произошло ускорение оборачиваемости капитала, а на каких – замедление. Экономический эффект в результате ускорения оборачиваемости капитала выражается в относительном высвобождении средств из оборота в связи с ускорением (–Э) или дополнительным привлечением средств в оборот (+Э) при замедлении оборачиваемости капитала. Он определяется умножением одного оборота по реализации на изменение продолжительности оборота $\Delta П$:

$$\pm \Delta_{СК} = \frac{BP}{Д} \cdot \Delta PO_{СК}. \quad (5.5)$$

Для достижения эффективности использования собственного капитала нужно стремиться не только к ускорению движения капитала на всех стадиях кругооборота, но и к его максимальной отдаче, которая выражается в увеличении суммы прибыли на 1 руб. капитала. Повышение рентабельности капитала достигается рациональным и экономным использованием всех ресурсов, недопущением их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота. В результате капитал вернется к своему исходному состоянию в большей сумме, т. е. с прибылью.

С позиции собственников организации определяют рентабельность собственного капитала как отношение чистой прибыли (ЧП) к средней сумме собственного капитала за период (СК). Рентабельность собственного капитала показывает остаточную отдачу на денежную единицу средств, вложенных акционерами в собственный капитал компании:

$$R_{СК} = \frac{ЧП}{СК} 100. \quad (5.6)$$

В отличие от показателя рентабельности активов, на показатель рентабельности собственного капитала непосредственно влияет структура капитала компании.

С позиции эффективности производственной деятельности рентабельность собственного капитала целесообразно рассчитывать по прибыли от текущей деятельности:

$$R_{СК} = \frac{ПТД}{СК} 100. \quad (5.7)$$

где ПТД – прибыль (убыток) от текущей деятельности.

Тема 6. АНАЛИЗ ФОРМЫ № 4 «ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ»

- 6.1. Понятие, классификация и информационная база анализа денежных средств организации.
- 6.2. Анализ денежных потоков от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

6.1. Понятие, классификация и информационная база анализа денежных средств организации

В процессе движения активов и источников их финансирования формируются и расходуются денежные средства, иными словами, возникают денежные потоки (табл. 2), представляющие собой не разовые поступления и платежи, а непрерывный процесс движения денежных средств в форме их поступления и расходования. Денежные потоки напрямую связаны с распределением и использованием капитала. С одной стороны, объем и движение денежных средств определяются структурой капитала и его оборачиваемостью, а с другой, потоки денежных средств обеспечивают функционирование организации.

Движение денежного потока распределено во времени и напрямую связано с поступлением и выплатой денежных средств, а также с факторами времени, риска и ликвидности.

Денежный поток организации представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, создаваемых ее хозяйственной деятельностью.

Таблица 2. Классификация денежных потоков организации

| Классификационный признак | Наименование денежного потока |
|---|---|
| 1. Вид финансово-хозяйственной деятельности | 1.1. Совокупный денежный поток 1.2. Денежный поток от текущей деятельности 1.3. Денежный поток от инвестиционной деятельности 1.4. Денежный поток от финансовой деятельности |
| 2. Масштаб обслуживания финансово-хозяйственных процессов | 2.1. Денежный поток организации 2.2. Денежный поток структурного подразделения 2.3. Денежный поток отдельной хозяйственной операции |
| 3. Оценка стоимости компании | 3.1. Чистый (свободный) денежный поток 3.2. Валовой денежный поток 3.3. Инвестиционный денежный поток 3.4. Финансовый поток |
| 4. Направление движения | 4.1. Входящий денежный поток (приток) 4.2. Исходящий денежный поток (отток) |
| 5. Форма осуществления | 5.1. Безналичный денежный поток 5.2. Наличный денежный поток |
| 6. Продолжительность | 6.1. Краткосрочный денежный поток 6.2. Долгосрочный денежный поток |

| | |
|---|---|
| 7. Достаточность объема | 7.1. Избыточный денежный поток 7.2. Оптимальный денежный поток 7.3. Дефицитный денежный поток |
| 8. Плановость | 8.1. Планируемый денежный поток 8.2. Непланируемый денежный поток |
| 9. Непрерывность формирования в рассматриваемом периоде | 9.1. Регулярный денежный поток 9.2. Дискретный денежный поток |
| 10. Оценка во времени | 10.1. Текущий денежный поток 10.2. Будущий денежный поток |

Денежные потоки организации во всех формах и видах – важнейший, самостоятельный объект анализа ее финансового состояния.

Разнообразие хозяйственных операций в условиях рынка обуславливает наличие самых различных видов денежных потоков. Отсюда, чтобы управлять денежными потоками, необходимо их сначала классифицировать по ряду признаков.

На практике самой распространенной является классификация денежных потоков по видам хозяйственной деятельности:

текущая деятельность – деятельность организации, преследующая извлечение прибыли в качестве текущей цели производства продукции, выполнение работ, оказание услуг;

инвестиционная деятельность – деятельность организации, связанная с капитальными вложениями в долгосрочные активы, а также с их продажей, осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском ценных бумаг долгосрочного характера;

финансовая деятельность – деятельность организации, связанная с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, выпуском ценных бумаг краткосрочного характера, погашением ранее приобретенных краткосрочных облигаций и т. п.

Состав денежных потоков по видам деятельности отражается в Отчете о движении денежных средств.

Денежные потоки от текущей деятельности. Значение раздела отчета, в котором отражаются денежные потоки от текущей деятельности, определяется тем, что в нем раскрывается информация об основных поступлениях и платежах организации.

Поэтому при использовании информации Отчета о движении денежных средств ключевым показателем является чистый денежный поток (нетто-результат поступлений и платежей) от текущей деятельности.

На основании данных о величине и динамике данного показателя в их сочетании с другой информацией могут быть сделаны выводы относительно способности организации создавать денежные средства в результате своей обычной деятельности в размере и сроки, необходимые для расчета по обязательствам и осуществления инвестиционной деятельности.

Именно поэтому в отчете важно отделить денежные средства, создаваемые в результате текущей деятельности, от денежных средств, привлекаемых со стороны в виде кредитов, дополнительных вкладов собственников и т. п.

Потоки денежных средств от текущей деятельности являются, как правило, результатом хозяйственных операций, влияющих на определение чистой прибыли (убытка) организации.

Важно отметить, что одним из условий, позволяющих отнести те или иные операции движения денежных средств к текущей деятельности, является невозможность их включения в инвестиционную или финансовую деятельность.

Денежные потоки от инвестиционной деятельности. Осуществление инвестиционной деятельности характеризуется увеличением активов, которые, как ожидается, будут приносить доход длительное время.

В составе вводимых в эксплуатацию основных средств могут быть объекты, затраты по созданию (сооружению) которых производились как в отчетном, так и в предшествующих периодах. Поскольку указанные расходы сопровождалось оттоком денежных средств в более ранних периодах, они должны быть исключены из расчета чистого денежного потока от инвестиционной деятельности отчетного периода.

В разделе отчета, характеризующем денежные потоки от финансовой деятельности, отражаются притоки и оттоки денежных средств, связанные с использованием внешнего финансирования (собственного и заемного).

Изменения в собственном капитале, рассматриваемые в составе финансовой деятельности, обычно представлены денежными поступлениями от эмиссии акций, а также полученным эмиссионным доходом. Изменение собственного капитала в результате полученной чистой прибыли (понесенного убытка) в составе финансовой деятельности не учитывается, поскольку расходы и доходы, связанные с формированием финансового результата, отражаются в текущей деятельности.

Денежными потоками от финансовой деятельности являются:

- а) денежные поступления от выпуска акций и других долевых инструментов, а также дополнительных вложений собственников;
- б) поступления от выпуска облигаций, займов, долгосрочных и краткосрочных кредитов;
- в) целевые финансирования и поступления;
- г) перечисления средств в погашение текущей суммы долга по полученным кредитам и займам;
- д) средства, направленные на выкуп собственных акций.

До настоящего времени отсутствуют четко сформулированные цели и задачи анализа денежных потоков организации. Отсутствует комплексный подход к исследованию факторов, прямо и косвенно влияющих на денежные потоки. Разработки, касающиеся прогнозирования и оперативного анализа денежных потоков организации, принадлежат преимущественно зарубежным экономистам и ориентированы на стабильную рыночную экономику. Их применение в нашей стране затруднено ввиду высокой инфляции, частых и непредсказуемых изменений процентных ставок, неразвитости фондового рынка и т. п. Существуют два основных подхода к определению понятия денежного потока.

Первый заключается в том, что денежный поток организации представляется как разница между полученными и выплаченными предприятием денежными средствами за определенный период времени, в данном случае речь идет не столько о денежном потоке, сколько об остатке денежных средств на определенную дату. Денежные потоки в этом случае рассматриваются как превышение суммарных денежных средств организации над ее денежными расходами.

Второй подход характеризуется тем, что денежные потоки трактуются как движение денежных средств (оборот), их поступление и выплаты. Связь между притоком и оттоком оборотного капитала и денежных поступлений характеризуется с помощью понятия производственно-коммерческого цикла, или периода оборота денежных средств.

Целью анализа денежных потоков является получение необходимого объема их параметров, дающих объективную, точную и своевременную характеристику направлений их поступления и расходования, объемов, состава, структуры, объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов, оказывающих различное влияние на изменение денежных потоков.

Задачами анализа денежных потоков организации являются:

- оценка оптимальности объемов денежных потоков организации;
- оценка денежных потоков по видам хозяйственной деятельности;
- оценка состава, структуры, направлений движения денежных средств;
- оценка динамики потоков денежных средств;
- выявление и измерение влияния различных факторов на формирование денежных потоков;
- выявление и оценка резервов улучшения использования денежных средств;
- разработка предложений по реализации резервов повышения эффективности использования денежных средств.

Анализ движения денежных потоков дает возможность оценить:

- в каком объеме и из каких источников были получены поступившие денежные средства, каковы направления их использования;
- достаточно ли собственных средств организации для инвестиционной деятельности;
- в состоянии ли организация расплатиться по своим текущим обязательствам;
- достаточно ли полученной прибыли для обслуживания текущей деятельности;
- чем объясняются расхождения величины полученной прибыли и наличия денежных средств.

6.2. Анализ денежных потоков от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации

Анализ денежных потоков служит основой оценки и прогнозирования платежеспособности организации, позволяет более объективно оценить ее финансовое состояние. Он проводится по предприятию в целом, а также в разрезе основных видов хозяйственной деятельности и центров ответственности.

Основными источниками данных для анализа являются Отчет о движении денежных средств, Бухгалтерский баланс, Приложение к балансу, данные синтетического и аналитического бухгалтерского учета по счетам денежных средств. Анализ проводится по предприятию в целом, а также в разрезе основных видов хозяйственной деятельности и центров ответственности. Анализ движения денежных средств можно проводить прямым и косвенным методами.

При использовании *прямого метода* сопоставляются абсолютные суммы поступления и расходования денежных средств по видам деятельности. Анализ денежных средств прямым методом дает возможность оценить ликвидность организации, так как детально раскрывает движение денежных средств на ее счетах и позволяет делать оперативные выводы относительно достаточности средств для платежей по текущим обязательствам, для инвестиционной деятельности и дополнительных выплат.

Информация, полученная при использовании данного метода, применяется при прогнозировании денежных потоков. Одно из главных направлений анализа денежных потоков – обоснование степени достаточности (недостаточности) формирования объема денежной массы в целом, а также по видам деятельности, сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков по объему и во времени. Этому способствует анализ денежных потоков прямым методом.

Однако этот метод имеет серьезный недостаток, потому что он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения денежных средств на счетах организации.

Величина притока денежных средств может существенно отличаться от суммы полученной прибыли. Например, источником увеличения денежных средств могут быть не только прибыль, но и заемные средства.

Приобретение активов долгосрочного характера не отражается на прибыли, а их реализация меняет финансовый результат.

На величину финансового результата оказывают влияние расходы, не сопровождаемые движением денежных средств (амортизация). Увеличение остатков текущих активов приводит к дополнительному оттоку денежных средств, а сокращение – к их притоку.

Деятельность организации, накапливающей запасы товарно-материальных ценностей, неизбежно сопровождается оттоком денежных средств. Однако до того момента, пока запасы не использованы в производстве, величина финансового результата не изменится. Наличие кредиторской задолженности позволяет предприятию использовать запасы, которые еще не оплачены. Таким образом, анализ движения денежных средств, выполненный прямым методом, должен быть дополнен информацией о причинах расхождения размера прибыли и изменения денежных средств. С этой целью проводится анализ движения денежных средств косвенным методом.

Косвенный метод предполагает корректировку чистой прибыли (убытка) для преобразования величины полученного финансового результата в величину чистого денежного потока. Для этого следует установить влияние изменений по каждой статье активов и пассивов бухгалтерского баланса на состояние денежных средств организации и ее чистой прибыли. Например, прирост краткосрочных обязательств не влечет оттока денежных средств, поэтому его надо прибавить к чистой прибыли, а при уменьшении – вычесть.

Сумму чистой прибыли корректируют на изменение статей оборотных средств, т. е. чистую прибыль следует увеличить на статьи дебиторской задолженности и уменьшить на сумму прироста выданных авансов и производственных затрат. В результате корректировки чистой прибыли устанавливается реальный приток (отток) денежных средств от текущей, финансовой и инвестиционной деятельности.

Способы оптимизации избыточного денежного потока связаны в основном с активизацией инвестиционной деятельности организации, направленной:

- на досрочное погашение долгосрочных кредитов банка;
- увеличение объема реальных инвестиций;
- увеличение объема финансовых инвестиций.

Синхронизация денежных потоков должна быть направлена на устранение сезонных и циклических различий в формировании как положительных, так и отрицательных денежных потоков, а также на оптимизацию средних остатков денежной наличности.

Показатели первой группы (динамика денежного потока) определяются по видам деятельности организации, а также по отдельным источникам поступления и направления выбытия денежных средств. Исследование динамики денежного потока – основа прогнозирования притока и оттока денежных средств на предстоящий период.

При изучении динамики денежных потоков важно сопоставить темпы роста положительного и отрицательного денежных потоков. Если темп роста притока денежных средств опережает темп расхода их оттока, то чистый денежный поток будет иметь позитивную тенденцию наращивания, и наоборот.

Чистый денежный поток характеризует экономический эффект от кругооборота всех денежных потоков организации. Коэффициент прироста чистого денежного потока характеризует способность капитала в денежной форме обеспечивать различную степень самовозрастания его стоимости, что создает предпосылки для расширения экономической базы в последующих периодах.

Методика расчета чистого денежного потока основана на балансовой увязке показателей движения денежных средств, а расчет строится следующим образом:

$$O_0 + П = O_1 + В, \quad (6.1)$$

$$ЧДП = O_1 - O_0 = П - В, \quad (6.2)$$

где ЧДП – чистый денежный поток;

- O_1 – остаток денежных средств на конец периода;
- O_0 – остаток денежных средств на начало периода;
- П – поступление денежных средств за период;
- В – выбытие денежных средств за период.

Величина остатков денежных средств не является непосредственно показателем денежных потоков, однако эти значения находятся в прямой зависимости и взаимообусловленности с показателями денежных потоков. Для эффективного управления денежными потоками необходимо оценивать значения не только динамических показателей, но и статистических. С этой целью рассчитываются следующие показатели.

Коэффициент прироста денежного притока $K_{ПДП}$:

$$K_{ПДП} = \frac{П_1}{П_0}, \quad (6.3)$$

где $П_1$ – поступление денежных средств за отчетный период;

$П_0$ – поступление денежных средств за прошлый период.

Коэффициент прироста денежного притока по текущей деятельности $K_{ПТД}$:

$$K_{\text{птд}} = \frac{\Pi_1 - \Pi_0}{\Pi_0} \quad (6.4)$$

Коэффициент прироста денежного оттока $K_{\text{отд}}$:

$$K_{\text{отд}} = \frac{B_1 - B_0}{B_0} \quad (6.5)$$

где B_1 – выбытие денежных средств за отчетный период;

B_0 – выбытие денежных средств за прошлый период.

Коэффициент прироста денежного оттока по текущей деятельности $K_{\text{пдотд}}$:

$$K_{\text{пдотд}} = \frac{B_{\text{тд}1} - B_{\text{тд}0}}{B_{\text{тд}0}} \quad (6.6)$$

где $B_{\text{тд}1}$ – выбытие денежных средств по текущей деятельности на конец периода;

$B_{\text{тд}0}$ – выбытие денежных средств по текущей деятельности за прошлый период.

Коэффициент прироста чистого денежного потока $K_{\text{пчдп}}$:

$$K_{\text{пчдп}} = \frac{\text{ЧДП}_1 - \text{ЧДП}_0}{\text{ЧДП}_0} \quad (6.7)$$

где ЧДП_1 – чистый денежный поток за отчетный период;

ЧДП_0 – чистый денежный поток за прошлый период.

Показатели второй группы (качество денежного потока) оценивают структуру притока, оттока денежных средств и чистого денежного потока. Они характеризуют долевое участие отдельных операций в образовании денежных потоков организации. Показатели качества денежного потока раскрывают важнейшие составные элементы формирования денежных потоков организации с учетом специфики ее функционирования, а также определяют те виды деятельности, в результате которых формируется текущий приток денежных средств.

Для анализа качества денежных потоков рассчитывают следующие показатели.

Уровень денежного притока (по текущей деятельности) $\text{УДП}_{\text{тд}}$:

$$\text{УДП}_{\text{тд}} = \frac{\text{ПТД}}{\text{П}} \quad (6.8)$$

где ПТД – поступление денежных средств по текущей деятельности;

П – поступление денежных средств.

Уровень денежного оттока (по текущей деятельности) $\text{УДО}_{\text{тд}}$:

$$\text{УДО}_{\text{тд}} = \frac{\text{ВТД}}{\text{В}} \quad (6.9)$$

где ВТД – выбытие денежных средств по текущей деятельности;

В – выбытие денежных средств.

Показатели третьей группы (сбалансированности денежного потока) раскрывают соответствие притока и оттока денежных средств, характеризуют темпы наращивания чистого денежного потока, а также эффективность операций по поступлению и выбытию денежных средств. К показателям данной группы относят коэффициенты достаточности денежных средств и покрытия оттока денежных средств, которые характеризуют способность организации рассчитываться по обязательствам за счет поступления денежных средств. Платежеспособность, определяемая на начало и конец периода, рассматривается как результат накопления денежных ресурсов для исполнения обязательств, что позволяет говорить о жизнеспособности организации. К показателям данной группы также относятся коэффициенты, раскрывающие достаточность денежных средств, поступающих за счет внутренних источников (выручки от реализации продукции, работ, услуг, основных и других активов) для покрытия всей суммы платежей. Такие показатели позволяют раскрыть способности организации рассчитываться по своим обязательствам за счет собственных денежных средств.

С целью анализа сбалансированности денежных потоков рассчитывают следующие показатели.

Коэффициент прилива денежного потока $K_{\text{пдп}}$:

$$K_{\text{пдп}} = \frac{\text{ЧДП}}{O_1} \quad (6.10)$$

где ЧДП – чистый денежный поток;

O_1 – остаток денежных средств на конец периода.

Коэффициент оседания денежного потока $K_{\text{одп}}$:

$$K_{\text{одп}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{П}} \quad (6.11)$$

где П – поступление денежных средств.

Коэффициент достаточности денежных средств $K_{\text{ддс}}$:

$$K_{\text{ддс}} = \frac{\text{П}}{\text{В}} \quad (6.12)$$

Коэффициент покрытия оттока денежных средств $K_{\text{ОДС}}$:

$$K_{\text{ОДС}} = \frac{O_0 + \Pi}{B}, \quad (6.13)$$

где O_0 – остаток денежных средств на начало периода.

Коэффициент абсолютной ликвидности денежных средств $K_{\text{АЛДС}}$:

$$K_{\text{АЛДС}} = \frac{O_1}{KO_1}, \quad (6.14)$$

где KO_1 – остаток краткосрочных обязательств на конец периода.

В четвертую группу входят показатели рентабельности, при расчете которых вместо прибыли используется чистый денежный поток, который является одной из форм экономического эффекта. Показатели этого блока характеризуют эффективность использования активов и собственного капитала. Если необходимо определить рентабельность продаж, следует использовать чистый денежный поток от операционной деятельности, так как выручка от реализации продукции, работ, услуг – результат и текущий источник поступления денежных средств именно этого вида деятельности. Рентабельность продаж определяет долю чистого денежного потока в сумме притока денежных средств от реализации продукции, работ, услуг.

Показатели рентабельности также позволяют сопоставить темпы изменения чистого денежного потока с темпами изменения собственного капитала, активов, выручки от реализации продукции, работ, услуг и оттока денежных средств.

С этой целью определяют следующие показатели рентабельности, рассчитанные на основе денежного потока.

Рентабельность активов $R_{\text{АЧДП}}$:

$$R_{\text{АЧДП}} = \frac{\text{ЧДП}}{A} 100, \quad (6.15)$$

где A – среднегодовая стоимость активов.

Рентабельность собственного капитала $R_{\text{СКЧДП}}$:

$$R_{\text{СКЧДП}} = \frac{\text{ЧДП}}{\text{СК}} 100, \quad (6.16)$$

где СК – среднегодовая стоимость собственного капитала.

В пятую группу включены показатели интенсивности и эффективности использования денежных средств. Для оценки эффективности использования денежных средств определяют показатели оборачиваемости и рентабельности денежных средств. Показатели оборачиваемости денежных средств рассматривают как показатели ликвидности денежного потока, которые обеспечивают поддержание постоянной платежеспособности организации.

Оборачиваемость в днях характеризует период, в течение которого денежные средства находятся на счетах организации без движения. Такой показатель позволяет определить величину остатка денежных средств. В случае отсутствия минимального запаса денежных средств могут возникнуть финансовые затруднения. И наоборот, чрезмерная их величина свидетельствует о нерациональном вложении и использовании денежных средств.

Для анализа показателей интенсивности и эффективности использования денежных средств рассчитывают следующие показатели.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств $K_{\text{ОБДП}}$:

$$K_{\text{ОБДП}} = \frac{B}{\bar{O}}, \quad (6.17)$$

где \bar{O} – средний остаток денежных средств $\left(\frac{O_1 + O_0}{2}\right)$.

Продолжительность оборота $\Pi_{\text{ОДП}}$:

$$\Pi_{\text{ОДП}} = \frac{D}{K_{\text{ОДП}}}, \quad (6.18)$$

где D – количество дней в анализируемом периоде (90, 180, 360).

Показатели эффективности (рентабельности) денежных средств определяются путем сопоставления остатка и потока денежных средств с полученным финансовым результатом или чистым денежным потоком, в связи с чем можно установить рентабельность: остатка денежных средств; притока денежных средств; оттока денежных средств.

Показатели рентабельности денежных средств характеризуют, какая величина чистого денежного потока (чистой прибыли) приходится на 1 руб. денежных средств, имеющихся в распоряжении организации в течение исследуемого периода.

Данные показатели, рассчитанные по чистому денежному потоку (чистой прибыли), необходимо определять как в целом по организации, так и по видам деятельности.

Показатели рентабельности, рассчитанные по прибыли, позволяют установить отдачу денежных средств или, другими словами, определить экономический эффект от использования этого вида средств.

Рентабельность остатка денежных средств $R_{\text{ОДС}}$ рассчитывается по формуле

$$R_{\text{ОДС}} = \frac{\text{ЧП}}{O_1}, \quad (6.19)$$

где ЧП – чистая прибыль.

Рентабельность притока денежных средств $R_{\text{ПДС}}$:

$$R_{\text{ПДС}} = \frac{\text{ЧП}}{П}. \quad (6.20)$$

Рентабельность оттока денежных средств $R_{\text{ОДС}}$:

$$R_{\text{ОДС}} = \frac{\text{ЧП}}{B}. \quad (6.21)$$

Для проведения исследования необходима бухгалтерская (финансовая) отчетность организации за квартал и год:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- отчет об изменении капитала;
- отчет о движении денежных средств.

Повышение доходности денежных средств и одновременный рост абсолютной ликвидности организации достигаются при выполнении следующего условия:

$$Tr_{\text{ЧП}} \geq Tr_{\text{ОДС}} \geq Tr_{\text{КО}}, \quad (6.22)$$

где $Tr_{\text{ЧП}}$ – темпы роста чистой прибыли;

$Tr_{\text{ОДС}}$ – темпы роста остатка денежных средств;

$Tr_{\text{КО}}$ – темпы роста краткосрочных обязательств.

Иначе говоря, темпы роста остатка денежных средств должны быть меньше или равны темпам роста чистой прибыли и больше или равны темпам роста краткосрочных обязательств.

Наряду с анализом денежных потоков по организации в целом целесообразен анализ и по отдельным структурным подразделениям (центрам ответственности).

Значительное внимание должно быть уделено анализу равномерности распределения объемов притока и оттока денежных средств по отдельным временным промежуткам. Это позволяет выявить характер колебаний абсолютных и относительных величин денежных потоков под воздействием различного рода факторов, в частности сезонности производства и реализации, определить максимальные значения так называемых пиков отклонений от средних величин, а также разработать предложения по «сглаживанию» колебаний.

Своеобразным индикатором качества финансово-хозяйственной деятельности является чистый денежный поток по текущей деятельности. Его положительная динамика характеризует масштабы роста финансового потенциала организации.

Анализ денежных потоков на базе показателей финансовой отчетности может быть использован как при оперативном, так и при стратегическом финансовом планировании.

Тема 7. АНАЛИЗ ФОРМЫ № 5 «ПРИЛОЖЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ»

7.1. Анализ раздела I «Основные средства».

7.2. Анализ раздела II «Дебиторская задолженность».

7.3. Анализ раздела III «Полученные кредиты и займы».

7.4. Анализ Справки-расшифровки кредиторской задолженности.

7.5. Анализ Справки о платежах в бюджет и Справки о платежах в фонд социальной защиты.

7.1. Анализ раздела I «Основные средства»

Приложение к бухгалтерскому балансу по форме № 5 является расшифровкой отдельных статей баланса, поясняющей наличие и движение средств. Организации могут представлять показатели, включаемые в отдельные разделы формы № 5, в виде самостоятельных форм бухгалтерской отчетности.

Приложение к бухгалтерскому балансу № 1 (форма № 5) состоит из следующих разделов:

I «Основные средства» и «Затраты финансовых средств на ремонт и техническое обслуживание машинно-тракторного парка»;

II «Дебиторская задолженность»;

III «Полученные кредиты и займы»;

Справка-расшифровка кредиторской задолженности;

Справка о платежах в бюджет;

Справка о платежах в фонд социальной защиты.

Справочно приводятся данные коэффициентов платежеспособности организации.

Целью анализа раздела I «Основные средства» является оценка эффективности использования основных средств организации и путей ее повышения.

В ходе анализа решаются следующие задачи:

- расчет и оценка динамики, структуры и структурной динамики основных средств;
- оценка показателей движения основных средств;
- характеристика состояния основных средств;
- расчет и оценка показателей использования основных средств в целом и по отдельным группам;
- анализ обеспеченности организации основными средствами;
- изучение влияния изменения величины основных средств и их активной части и изменения показателей эффективности их использования на изменение объема производства (или выручки) и прибыли.

Анализ состояния основных средств начинается с расчета изменения их стоимости в абсолютном и относительном измерениях.

Абсолютное изменение рассчитывается как отклонение стоимости основных средств на конец анализируемого периода от их стоимости на начало.

Абсолютное изменение основных средств рассчитывается по формуле

$$\Delta\Phi = \Phi_k - \Phi_n, \quad (7.1)$$

где $\Delta\Phi$ – абсолютное изменение основных средств;

Φ_k, Φ_n – стоимость основных средств на начало и конец анализируемого периода.

Относительное отклонение рассчитывается как отношение изменения стоимости основных средств за анализируемый период к их стоимости на начало периода. Относительное отклонение рассчитывается по формуле

$$\frac{\Phi_k - \Phi_n}{\Phi_n} 100 = \frac{\Delta\Phi}{\Phi_n} 100. \quad (7.2)$$

Затем изучается состав основных средств на начало и конец анализируемого периода и просчитываются изменения стоимости и долей каждой группы средств, формирующих основные средства: производственных и непроизводственных средств, активной части производственных средств (машины, оборудование, транспортные средства), участвующих в процессе производства и реализации продукции.

Рост активной части основных средств способствует технической оснащенности организации, увеличению возможности получения дополнительных доходов, но повышение удельного веса активной части основных средств не должно приводить к уменьшению пассивной части основных средств, а вследствие этого к ухудшению нормальных условий труда и снижению производительности.

Состояние основных средств характеризуется показателями их износа и годности. Для этого анализируют показатели движения и технического состояния основных производственных средств – коэффициенты обновления ($K_{обн}$), выбытия (K_v), прироста ($K_{пр}$):

$$K_{обн} = \frac{\text{Стоимость поступивших основных средств за год}}{\text{Стоимость основных средств на конец года}}, \quad (7.3)$$

$$K_v = \frac{\text{Стоимость выбывших основных средств за год}}{\text{Стоимость основных средств на начало года}}, \quad (7.4)$$

$$K_{пр} = \frac{\text{Сумма прироста основных средств за год}}{\text{Стоимость основных средств на начало года}}. \quad (7.5)$$

Техническое состояние основных средств характеризуют коэффициенты износа ($K_{изн}$) и годности (K_g):

$$K_{изн} = \frac{\text{Сумма износа основных средств на определенную дату}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств на эту же дату}}; \quad (7.6)$$

$$K_g = \frac{\text{Остаточная стоимость основных средств на определенную дату}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств на эту же дату}}. \quad (7.7)$$

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных средств анализируют показатели фондорентабельности (ФР). Если анализируют основные производственные средства, целесообразно использовать следующий показатель:

$$\text{ФР} = \frac{\text{ПТД}}{\text{ОПС}} 100, \quad (7.8)$$

где ПТД – прибыль (убыток) от текущей деятельности;

ОПС – среднегодовая стоимость основных производственных средств.

Если анализируют основные средства в целом по организации, логичнее использовать в числителе формулы чистую прибыль:

$$\text{ФР} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОС}} 100, \quad (7.9)$$

где ОС – среднегодовая стоимость основных средств.

7.2. Анализ раздела II «Дебиторская задолженность»

Для более полной оценки финансового положения организации важно исследовать состояние, динамику и структуру дебиторской и кредиторской задолженности. По данным бухгалтерского баланса можно сформировать лишь самое общее представление о том, какая сумма средств отвлечена в расчеты с покупателями (именно этот вид, как правило, составляет наибольшую долю в составе всей дебиторской задолженности организации), какая сумма кредиторской задолженности сформирована на отчетную дату, а также установить динамику этих показателей.

Для более детального анализа необходимо использование данных аналитического учета по счетам, предназначенным для отражения информации о расчетах с дебиторами и кредиторами, а также информации из Приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5).

Дебиторская задолженность (Accounts receivable) – важный компонент оборотного капитала. Отгрузка товаров и оказание услуг покупателям не всегда предполагают немедленную оплату. Неоплаченные счета за поставленную продукцию (или счета к получению) и составляют большую часть дебиторской задолженности. Специфический элемент дебиторской задолженности – векселя к получению, являющиеся, по существу, ценными бумагами (коммерческие ценные бумаги).

Как увеличение дебиторской задолженности, так и резкое ее снижение оказывают на деятельность организации негативное воздействие. С одной стороны, рост дебиторской задолженности снижает объем оборотных средств организации и, как следствие, увеличивает потребность в привлечении дополнительных ресурсов для своевременного погашения собственных обязательств. С другой стороны, резкое снижение дебиторской задолженности может указывать на возможное снижение объема реализации продукции в результате потери части покупателей, приобретавших эту продукцию в кредит.

Изучение дебиторской задолженности предполагает реализацию следующих аналитических задач:

- оценка реальной (ликвидной) стоимости дебиторской задолженности на каждую отчетную дату;
- ранжирование дебиторской задолженности покупателей по срокам оплаты;
- оценка оборачиваемости (инкассирования) дебиторской задолженности в целом, а также по каждому покупателю;
- учет временного фактора для дифференциации уровня цен на реализуемую продукцию с условием отсрочки платежа, предоставляемой покупателю;
- диагностика состояния и причин негативного положения с ликвидностью дебиторской задолженности;
- разработка адекватной политики кредитования клиентов и внедрение в практику современных методов управления дебиторской задолженностью;
- осуществление контроля текущего состояния дебиторской задолженности;
- формирование обоснованной резервной политики с учетом возможных потерь по сомнительным долгам.

К важнейшим характеристикам дебиторской задолженности относятся: средний период оборачиваемости (погашения); анализ движения задолженности; разбивка по контрагентам.

Чем короче период погашения дебиторской задолженности, тем выше ее ликвидность. При этом условии организация имеет возможность быстрее генерировать денежную массу и поддерживать высокий уровень платежеспособности. Кроме того, ускорение оборачиваемости способствует расширению масштабов производственно-хозяйственной деятельности.

Анализ движения дебиторской задолженности должен осуществляться оперативно с использованием аналитических таблиц определенного формата, что позволяет адекватно реагировать на своевременно установленные факты задержки платежей.

Анализ состояния дебиторской задолженности начинают с общей оценки динамики ее объема в целом и продолжают в разрезе отдельных статей; определяют долю дебиторской задолженности в оборотных активах, анализируют ее структуру; определяют удельный вес дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение года; оценивают динамику этого показателя и проводят анализ качества дебиторской задолженности. На основе оперативной отчетности проводят также ранжирование задолженности по срокам оплаты счетов.

Наличие сомнительной дебиторской задолженности свидетельствует о нерациональной политике организации по предоставлению отсрочки в расчетах с покупателями, создает реальную угрозу платежеспособности самой организации-кредитора и снижает уровень ликвидности ее баланса.

Для определения конкретных причин образования сомнительной дебиторской задолженности проводится внутренний анализ ее суммы по дебиторам и срокам возникновения на основании оперативных данных. Ухудшение состояния расчетов с покупателями и рост неоправданной задолженности подтверждаются удлинением среднего срока инкассирования дебиторской задолженности.

Увеличение средств, отвлекаемых в расчеты с покупателями (т. е. рост абсолютной величины дебиторской задолженности), может быть обусловлено объективными процессами – высокими темпами наращивания объема продаж. При этом важно, чтобы темп роста дебиторской задолженности не превышал темп роста продаж.

Опаснее, когда рост дебиторской задолженности обусловлен неосмотрительной кредитной политикой организации по отношению к покупателям, необоснованным с финансовой точки зрения выбором партнеров, трудностями в реализации продукции.

Резкое сокращение дебиторской задолженности может быть следствием негативных моментов во взаимоотношениях с клиентами (сокращение продаж в кредит, потеря потребителей продукции).

На каждую отчетную дату для оценки дебиторской задолженности также рассчитывается уровень (доля) дебиторской задолженности в общей величине оборотных активов.

Поскольку краткосрочная дебиторская задолженность – более ликвидная статья оборотных активов по сравнению с материально-производственными запасами, то увеличение этого показателя будет означать рост мобильности структуры оборотных активов, повышение ликвидности.

Анализ и управление дебиторской задолженностью необходимы для того, чтобы предотвратить излишнее увеличение дебиторской задолженности, которое приводит к снижению денежных поступлений и возникновению сомнительных (безнадежных) долгов, способных полностью поглотить прибыль организации.

Эффективность расчетной дисциплины организации определяется скоростью оборачиваемости дебиторской задолженности.

Оборачиваемость дебиторской задолженности – это показатель скорости оплаты покупателями и заказчиками своей задолженности перед организацией. Данный коэффициент показывает, сколько раз (за год) погашается средняя величина дебиторской задолженности.

Оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей и заказчиков рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции, работ, услуг к средней за период величине дебиторской задолженности:

$$K_{обДЗ} = \frac{ВР}{ДЗ}, \quad (7.10)$$

где $K_{обДЗ}$ – оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, раз;

ВР – выручка от реализации продукции, работ, услуг, тыс. руб.;

ДЗ – величина средней дебиторской задолженности покупателей и заказчиков (рассчитывается по средней хронологической), тыс. руб.

Чем выше показатель оборачиваемости, тем быстрее с организацией рассчитываются заготовительные организации и прочие контрагенты.

Помимо расчета коэффициента оборачиваемости, вычислим оборачиваемость (в днях) как отношение периода (в днях) к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности покупателей и заказчиков. В результате получим среднее количество дней, в течение которых организации оплачиваются долги покупателями и заказчиками за реализованные им продукцию, работы, услуги.

Период оборота дебиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых покупателям.

В практике анализа задолженности покупателей и заказчиков используют следующую модифицированную формулу периода погашения дебиторской задолженности:

$$ПО_{ДЗ} = \frac{Д}{K_{обДЗ}} = Д \frac{ДЗ}{ВР}. \quad (7.11)$$

Для организаций предпочтительней более высокий коэффициент оборачиваемости, в то время как для покупателей и заказчиков выгодней низкий коэффициент, позволяющий иметь остаток неоплаченной кредиторской задолженности в качестве бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности.

Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности позволяет высвободить из оборота часть средств или при той же их сумме увеличить объем производства и реализации продукции.

Важнейшей предпосылкой ускорения оборачиваемости оборотных средств является проведение мероприятий по улучшению использования оборотных средств на всех стадиях их кругооборота.

Относительное высвобождение (вовлечение) средств из оборота происходит в случае ускорения (замедления) оборачиваемости дебиторской задолженности, которое определяется по формуле

$$\pm \Delta_{ДЗ} = \frac{ВР}{Д} \cdot \Delta ПО_{ДЗ}. \quad (7.12)$$

7.3. Анализ раздела III «Полученные кредиты и займы»

В разделе III «Полученные кредиты и займы» (ф. № 5) представлена информация о движении кредитов и займов. Их анализ начинается с изучения состава и структуры, а также динамики полученных кредитов и займов.

Для характеристики интенсивности использования кредитов и займов рассчитаем коэффициент их оборачиваемости:

$$K_{обКК} = \frac{ВР}{КК}, \quad (7.13)$$

где $K_{обКК}$ – коэффициент оборачиваемости кредитов и займов;

КК – величина средней кредитов и займов.

Период оборачиваемости кредитов и займов характеризует их среднюю продолжительность погашения:

$$ПО_{КК} = \frac{Д}{К_{обКК}} = Д \frac{КК}{ВР}. \quad (7.14)$$

С позиции собственников организации определяют рентабельность кредитов и займов как отношение чистой прибыли (ЧП) к средней сумме кредитов и займов за период. Рентабельность кредитов и займов показывает отдачу кредитов и займов:

$$R_{СК} = \frac{ЧП}{КК} 100. \quad (7.15)$$

С позиции эффективности производственной деятельности рентабельность кредитов и займов целесообразно рассчитывать по прибыли от текущей деятельности $R_{КК}$:

$$R_{КК} = \frac{ПТД}{КК} 100, \quad (7.16)$$

где ПТД – прибыль (убыток) от текущей деятельности.

Одним из основных показателей анализа использования кредитов и займов является финансовый рычаг (финансовый леверидж). Он показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения кредитов и займов. Эффект финансового рычага (ЭФР) возникает за счет разницы между рентабельностью активов и стоимостью кредитов и займов.

В настоящее время существует много подходов к исчислению этого эффекта. Вместе с тем смысл ЭФР состоит в следующем. Положительный ЭФР возникает в тех случаях, если рентабельность совокупного капитала выше средневзвешенной цены кредитов и займов, т. е. если $ROA > Цзк$. Средневзвешенная цена кредитов и займов – это проценты, под которые брались кредиты.

Разность между стоимостью заемных средств и доходностью совокупного капитала позволит увеличить рентабельность собственного капитала. При таких условиях выгодно увеличивать плечо финансового рычага, т. е. долю заемного капитала. Если $ROA < Цзк$, создается отрицательный ЭФР (эффект «дубинки»), в результате чего происходит «проедание» собственного капитала, которое может стать причиной банкротства организации.

Из этого следует, что заемные средства могут способствовать как накоплению капитала, так и разорению организации. Эффект от взятого кредита будет только тогда, когда процент рентабельности от использования объекта кредитования будет выше процентной ставки по кредиту.

В настоящее время учеными предложено множество вариантов расчета ЭФР, мы рассмотрим формулу, предложенную Г. В. Савицкой [29]:

$$ЭФР = (ROA - Цзк) \cdot (1 - КН) \cdot (КЗ \div СК), \quad (7.17)$$

где ROA – экономическая рентабельность совокупного капитала после уплаты налогов (отношение суммы чистой прибыли и процентов за кредит с учетом налогового корректора к среднегодовой сумме всего совокупного капитала), %;

$Цзк$ – цена краткосрочных кредитов, %;

$КН$ – коэффициент налогообложения;

$КЗ$ – среднегодовая сумма краткосрочных кредитов и займов;

$СК$ – средняя сумма собственного капитала.

7.4. Анализ Справки-расшифровки кредиторской задолженности

В Справке-расшифровке кредиторской задолженности» ф. № 5 представлена информация о наличии кредиторской задолженности по ее видам с учетом просроченной на начало и конец отчетного периода.

Организации имеют многообразные экономические связи с другими хозяйственными органами, непосредственно вступая с ними в расчеты. Система расчетов должна быть построена таким образом, чтобы все платежи проходили в сжатые сроки, взаимная задолженность сводилась к минимальному размеру.

Ситуация возникновения кредиторской задолженности появляется тогда, когда одна компания продает продукт или услугу другому предприятию. Возникающие при этом отношения регулируются специальным контрактом, он обязательно предписывает срок оплаты услуги или продукта. Подписывая этот договор, покупатель дает согласие на условия такого контракта, а значит, обязуется выплатить сумму установленных средств точно в указанные сроки. Если этого не произойдет, тогда возникает просроченная задолженность.

Соблюдение платежной дисциплины предполагает своевременное выполнение обязательств по платежам за товары и услуги, расчетам с банком, бюджетом, со всеми юридическими и физическими лицами. Нормальной считается дебиторская и кредиторская задолженность, возникшая в связи с установленной системой расчетов, срок погашения которой не наступил.

Обычно кредиторскую задолженность составляют неосуществленные платежи поставщикам за отгруженные товары, оказанные работы, выполненные услуги, невыплаченная начисленная заработная плата, невнесенные страховые взносы, задолженности по социальному страхованию и обеспечению, несвоевременное выполнение обязательств перед бюджетом, неоплаченные долги.

Высокая доля кредиторской задолженности снижает финансовую устойчивость и платежеспособность организации, однако кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам позволяет предприятию пользоваться «бесплатными» деньгами на время ее существования.

Анализ «Справки-расшифровки кредиторской задолженности» начинают с расчета состава и структуры кредиторской задолженности в динамике, анализируют удельный вес просроченной задолженности. Просроченная кредиторская задолженность – это финансовые обязательства дебитора, которые не были погашены в установленные соглашением сроки.

Вопросы управления кредиторской задолженностью являются основными для современного бизнеса. От эффективности такого управления зависит не только успех организации, но и ее существование в принципе.

На основе Справки-расшифровки кредиторской задолженности и формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» можно проанализировать оборачиваемость кредиторской задолженности, которая сильно зависит от отрасли, масштабов деятельности организации. Для кредиторов предпочтительнее более высокий коэффициент оборачиваемости, в то время как самой организации выгоднее низкий коэффициент, позволяющий иметь остаток непоплаченной кредиторской задолженности в качестве бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности.

Для оценки оборачиваемости кредиторской задолженности необходимо рассчитать следующие показатели:

- 1) среднюю кредиторскую задолженность;
- 2) оборачиваемость кредиторской задолженности;
- 3) период погашения кредиторской задолженности.

Период погашения кредиторской задолженности показывает, сколько оборотов в течение анализируемого периода требуется предприятию для оплаты выставленных ей счетов или сколько дней для этого необходимо. Он отражает средний срок возврата долгов предприятием (за исключением обязательств перед банком и по прочим займам).

Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности следует проводить в сравнении с предыдущим периодом. Существует несколько способов определения показателей оборачиваемости кредиторской задолженности, различающихся по использованной для расчетов базе.

В частности, число оборотов может быть рассчитано как отношение дохода от продаж или себестоимости продаж к средней величине кредиторской задолженности:

$$K_{обкз} = \frac{BP}{\overline{КЗ}}, \quad (7.18)$$

где $K_{обкз}$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

BP – выручка от реализации продукции, тыс. руб.;

$\overline{КЗ}$ – среднегодовая кредиторская задолженность, тыс. руб.

Чем выше данный показатель, тем быстрее компания рассчитывается со своими поставщиками. Снижение оборачиваемости может означать как проблемы с оплатой счетов, так и более эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный график платежей и использующую кредиторскую задолженность как источник получения дешевых финансовых ресурсов:

$$ПО_{кз} = \frac{D}{K_{обкз}} = D \frac{КЗ}{BP}, \quad (7.19)$$

где $ПО_{кз}$ – период оборачиваемости (погашения) кредиторской задолженности;

D – количество календарных дней в анализируемом периоде (90, 180, 360 дней).

Широко распространен данный показатель, выражающий оборачиваемость кредиторской задолженности как среднее число дней, в течение которых организация оплачивает свои долги.

Целесообразно сопоставить кредиторскую и дебиторскую задолженность в виде коэффициента или процентного соотношения, в числителе которого будет кредиторская задолженность. Мы увидим, какой процент долгов поставщикам можно погасить, взыскав долги с наших покупателей. По результатам анализа принимаются соответствующие управленческие решения.

7.5. Анализ Справки о платежах в бюджет и Справки о платежах в фонд социальной защиты

В процессе управления налогами используются различные инструменты, способствующие формированию целесообразных решений в области воздействия налогоплательщика на параметры налогообложения. Одним из важнейших инструментов управления налогами является анализ выбранного способа налогообложения организации, в процессе которого выявляются ранее неиспользованные резервы и пути оптимизации налоговой нагрузки.

С помощью приемов и способов анализа расширяется сфера применения аналитических приемов при подготовке экономической информации для принятия управленческих решений, что позволяет сделать их более обоснованными.

Любая управленческая функция интегрирована с аналитической, т. е. анализ обеспечивает информационную прозрачность объекта управления для возможности принятия эффективных решений, в частности и по выбранной системе налогообложения организации.

Анализ Справки о платежах в бюджет проводят путем изучения их динамики, состава и структуры (табл. 3).

Таблица 3. Динамика состава и структуры начисленных налогов

| Вид налогов | 20... г. | | 20... г. | | 20... г. в % к 20... г. | Изменение структуры (+, -) | |
|--|--------------|-----|--------------|-----|-------------------------------|----------------------------------|-------|
| | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | | тыс. руб. | п. п. |
| Налог на добавленную стоимость | | | | | | | |
| Единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции | | | | | | | |
| Налог за добычу (изъятие) природных ресурсов | | | | | | | |
| Подоходный налог | | | | | | | |
| Итого... | | 100 | | 100 | | | |

Особое внимание уделяют анализу своевременности перечисления налогов в бюджет, для этого рассчитывают процент уплаченных платежей.

Аналогичным образом анализируется Справка о платежах в фонд социальной защиты» (ф. № 5).

Тема 8. АНАЛИЗ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ И СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

- 8.1. Сущность консолидированной отчетности и правила ее составления.
- 8.2. Анализ финансовой отчетности консолидированной группы.
- 8.3. Общие положения и состав сегментной отчетности.
- 8.4. Анализ сегментной отчетности.

8.1. Сущность консолидированной отчетности и правила ее составления

Консолидированная отчетность – это финансовая отчетность группы компаний, составленная таким образом, как если бы эти компании представляли собой единое целое.

Консолидированную отчетность необходимо отличать от сводной финансовой отчетности, так как принципы, лежащие в основе соединения финансовой отчетности отдельных компаний в единую финансовую отчетность (финансовую отчетность группы), при консолидации существенно отличаются от принципов сведения финансовой отчетности.

Сводная отчетность – это отчетность группы компаний, на 100 % принадлежащих одному собственнику прямо или косвенно. Таким образом, сводная финансовая отчетность является частным случаем консолидированной финансовой отчетности. Сводная отчетность составляется одним (общим) собственником, которому полностью принадлежит имущество и ответственность по обязательствам, а консолидированная – несколькими совладельцами по совместно контролируемому имуществу и обязательствам.

Причины, по которым возникают объекты для консолидированной отчетности, самые разные. Акционерные общества и товарищества приобретают другие общества и товарищества с целью расширения сферы своей деятельности или получения доходов от инвестиций, устранения конкурентов и т. д. Иногда акционерные общества приобретают крупный пакет акций других акционерных обществ с целью установления контроля над ним или более тесных официальных отношений в условиях взаимного сотрудничества.

Консолидированная отчетность составляется путем объединения показателей бухгалтерских отчетов взаимосвязанных предприятий, входящих в одну группу, и характеризует имущество и финансовое положение группы предприятий в целом на отчетную дату, а также финансовый результат деятельности группы за отчетный период.

Применение консолидированной отчетности в качестве источника информации о финансовом положении группы предприятий обуславливается концепцией единого экономического субъекта.

При подготовке консолидированной отчетности следует соблюдать принципы, обеспечивающие ее достоверность и сопоставимость показателей:

- 1) единая дата составления – в консолидированной отчетности должна объединяться бухгалтерская отчетность предприятий, составленная за один и тот же отчетный период и на одну и ту же отчетную дату;
- 2) единое денежное измерение – консолидированная отчетность должна быть составлена в единой валюте. В качестве единой валюты обычно принимается валюта головной организации;
- 3) единство методов оценки статей баланса – как правило, в качестве методологии базовой оценки используется методология головной организации. Это означает, что в случае если дочернее предприятие имеют отличную от головного учетную политику в части оценки материальных производственных запасов, амортизации основных средств и предметов в обороте, полезного срока использования нематериальных активов и т. д., то перед представлением данных для составления консолидированного отчета дочернее обязано пересчитать эти статьи в оценке, принятой головным предприятием;
- 4) продолжительность использования методов консолидации – методы консолидации и формы представления консолидированного отчета для обеспечения сравнимости показателей и преемственности должны приме-

няться продолжительное время от одного отчетного года к другому. Этот принцип распространяется и на методы составления и оценок статей баланса;

5) полнота информации – содержит требования о включении в консолидированную отчетность всех активов, пассивов, доходов и расходов головной организации и дочерних предприятий в полном объеме независимо от доли головной организации. В консолидированном балансе отдельной строкой должна показываться доля меньшинства;

6) существенность информации – в соответствии с этим принципом консолидированный отчет должен содержать лишь существенную для пользователей информацию. Данные о дочернем (зависимом) предприятии, если не оказывают существенного влияния на формирование представления о финансовом положении и финансовых результатах деятельности группы за отчетный период, могут не включаться в консолидированный отчет;

7) рациональность – включение в консолидированный отчет данных о дочернем предприятии возможно лишь в том случае, если оно не противоречит требованию рациональности ведения бухучета. Если на лицо противоречие, то данные о дочернем предприятии не включаются в консолидированный отчет, а стоимостная оценка участия головного предприятия в дочернем должна быть отражена в этом случае в порядке, установленном для отражения финансовых вложений.

8.2. Анализ финансовой отчетности консолидированной группы

Анализ консолидированной отчетности преследует три основные цели:

- понять необходимость консолидации, цель составления консолидированной отчетности и ее достаточность;

- определить, как достигнуты цели консолидации – полностью или частично;

- оценить эффективность функционирования группы компаний.

Чтобы сделать слияния и поглощения более эффективными, обеспечить своевременной и качественной информацией руководство действующей группы компаний для принятия им обоснованных управленческих решений, анализ консолидированной отчетности проводится в три этапа, каждый из которых служит достижению одной из поставленных целей.

Предварительный анализ проводится до того, как возникает необходимость в составлении консолидированной отчетности, т. е. на этапе, когда сделка по слиянию или поглощению еще только планируется. На втором этапе проводится анализ синергетического эффекта, который определяется в процессе составления консолидированной отчетности, т. е. в момент, когда сделка слияния (поглощения) начала осуществляться. После завершения сделки начинается этап последующего, или ретроспективного, анализа.

На этапе предварительного анализа определяются: показатели, которые должны быть улучшены в результате консолидации; перечень компаний, наиболее подходящих для слияния или поглощения; условия проведения сделок. На этом же этапе определяется «цена вопроса»: например, надо ли приобретать для консолидации 51 % голосующих акций или можно обойтись 20 % при тех же условиях приобретения, что в 2,5 раза дешевле.

Предварительные выводы подтверждаются расчетами и сравнением ряда показателей отчетности материнской компании и консолидированной отчетности: платежеспособности, ликвидности, прибыльности (рентабельности), финансовой устойчивости, деловой активности. В результате консолидации показатели объединяемых компаний могут быть улучшены одним из следующих способов.

Первый способ – использование эффекта масштаба, который наиболее характерен для так называемого горизонтального или конгломератного объединения компаний, относящихся к одной отрасли и (или) работающих на одних рынках, т. е. в большинстве случаев являющихся непосредственными или потенциальными конкурентами.

Экономический эффект в этом случае достигается за счет экономии на масштабах деятельности, а в конечном счете – в результате снижения доли постоянных издержек в стоимости единицы продукции. Благодаря более эффективному использованию имеющихся ресурсов, особенно если их запасы ограничены или их использование в других отраслях экономически более выгодно, снижается средняя величина издержек на единицу продукции по мере увеличения объемов производства.

При этом в расчет берется именно эффект, достигнутый консолидированной компанией, даже если у одной или у нескольких компаний этот показатель ухудшился. Более того, ухудшение показателя указывает на то, что не все имеющиеся резервы были использованы в процессе консолидации.

Дополнительный эффект достигается за счет снижения остроты конкуренции (в первую очередь ценовой), т. е. альтернативного и, как правило, более эффективного использования ресурсов, ранее направляемых на завоевание и удержание места на рынке и борьбу друг с другом (так называемые маркетинговые войны). Консолидированная компания, как правило, является и более крупной, а, следовательно, имеет большее влияние на рынок и ценовых конкурентов. Однако такие сделки часто находятся под особым контролем антимонопольных органов, особенно если существует риск приобретения дочерней компании с целью ее последующего закрытия, и не всегда могут быть окупаемыми. На это указывает отсутствие эффекта масштаба или его незначительность.

Второй способ – использование эффекта контроля, который наиболее характерен для так называемого вертикального объединения компаний, работающих в одной отрасли, но на разных рынках, т. е. когда приобретается контроль над компаниями – владельцами источников сырья, поставщиками сырья или, напротив, над покупателями, сбытовой сетью, распределением готовой продукции.

Экономический эффект в этом случае достигается за счет экономии на так называемых транзакционных издержках, связанных с заключением каждой отдельно взятой сделки, за счет снижения доли переменных издержек в стоимости единицы продукции.

Третий способ – использование эффекта взаимодополнения ресурсов. Экономический эффект в этом случае достигается благодаря объединению взаимодополняющих ресурсов, приводящему к снижению доли постоянных и переменных издержек в стоимости единицы продукции. В итоге при совместном использовании ресурсы обходятся дешевле, чем при их самостоятельном создании в каждой компании. При этом в расчет берется эффект, достигнутый консолидированной компанией, если для каждой из компаний этот показатель улучшился.

В противном случае каждая компания, не достигнув этого эффекта, не получает выгод от объединения и, следовательно, должны быть найдены другие, более веские мотивы ее нахождения в составе группы. Дополнительный эффект при этом отсутствует.

Четвертый способ – использование налогового эффекта, который достигается за счет снижения налоговой нагрузки, рассчитанной на основе консолидированной отчетности по сравнению с налоговой нагрузкой каждой компании. Этот эффект во многом связан с эффектами масштаба и контроля. В группе компаний широко используются такие приемы налогового планирования, как трансфертное ценообразование, использование налоговых соглашений и т. д. Приобретаемая компания должна обладать существенными налоговыми льготами, которыми не может воспользоваться в полной мере, эта часть льгот и может быть использована объединенными компаниями. Такой способ часто применяется при слиянии компаний для снижения налогооблагаемой прибыли.

Пятый способ – использование инвестиционного эффекта, который, как правило, имеет место при отсутствии предыдущих эффектов. Он выражается в том, что материнская компания не располагает более выгодными альтернативными вариантами вложения свободных финансовых средств, чем вложения в дочернюю компанию. В этом случае дочерняя компания становится не более чем выгодным (безопасным, гарантированным) вложением капитала. Наиболее подвержены этому компании с избыточной платежеспособностью, а также те, которые в течение ряда лет не выплачивали дивиденды, а всю полученную прибыль реинвестировали. Для таких компаний наиболее высок риск недружественных поглощений.

Разновидностью инвестиционного эффекта является манипулирование ожиданиями рынка. В этом случае консолидированная компания демонстрирует улучшение финансовых показателей в краткосрочном периоде при помощи чисто технических приемов (переоценка активов, выпуск векселей, взаимное кредитование на одну и ту же сумму, перенос даты проведения взаимных зачетов на более долгий срок и т. п.).

В итоге стоимость компании растет в результате повышения курса ценных бумаг. Прибыль образуется за счет завышенных рыночных ожиданий. Поскольку рынок не может долго пребывать в заблуждении относительно такой консолидированной компании, а реальных экономических выгод такие сделки не приносят, в дальнейшем рост финансовых показателей замедляется и рыночная стоимость ценных бумаг падает.

Шестой способ – использование управленческого эффекта, который состоит в повышении качества и эффективности управления дочерней компанией при ее вхождении в состав группы. Он выражается в снижении управленческих затрат на единицу продукции и в повышении прибыльности дочерней компании за счет применения более совершенных технологических и управленческих решений, т. е. более совершенного менеджмента.

Шесть перечисленных способов улучшения показателей в случае консолидации отчетности отдельных компаний относятся к проявлениям так называемого синергетического эффекта.

Последующий анализ консолидированной отчетности проводится после ее составления, т. е. после завершения сделки по объединению компаний. Осуществляется он в определенной последовательности:

- анализируется финансовая отчетность каждого из предприятий группы в отдельности;
- анализируется финансовая отчетность группы, полученная методом простого почленного сложения соответствующих показателей (для компаний с долей владения менее 100 % – на пропорциональной основе);
- анализируется сводная отчетность группы (для компаний с долей владения менее 100 % – на пропорциональной основе);
- анализируется финансовая отчетность усредненного организации группы. Показатели усредненного организации группы рассчитываются методом средних величин на основе показателей соответствующих строк всех предприятий, входящих в состав группы;
- анализируется финансовая отчетность типичного организации группы.

В процессе последующего анализа консолидированной отчетности оценка деятельности группы проводится на основе стандартных финансовых показателей: платежеспособности, ликвидности, деловой активности, рентабельности, финансовой устойчивости и др., так же, как это делается при анализе финансовой отчетности отдельно взятой организации. Кроме того, оценивается правильность результатов предварительного анализа и анализа синергетического эффекта.

Анализируются целесообразность, необходимость, достаточность, полнота, реальность, правильность операций, связанных с консолидацией; выявляются проблемы, обусловленные объединением отчетности отдельных компаний в единое целое (прежде всего, путем консолидации), определяются пути и способы их решения.

Цель последующего анализа консолидированной отчетности – выявление резервов повышения эффективности хозяйствования объединенной компании.

8.3. Общие положения и состав сегментной отчетности

Порядок формирования сегментной отчетности регламентируется МСФО 14 «Сегментная отчетность».

МСФО 14 «Сегментная отчетность» должен применяться «публичными» компаниями, чьи акции или долговые ценные бумаги находятся в свободном обращении, а также компаниями, находящимися в процессе выпуска в обращение своих акций или долговых ценных бумаг. Сферой применения данного стандарта в первую очередь являются диверсифицированные компании с разнообразными видами деятельности, отдельные подразделения которых функционируют в различных географических регионах. Финансовые результаты деятельности, инвестиционные риски, степень монополизации рынка и уровень конкурентной борьбы могут значительно отличаться в зависимости от того, в какой сфере бизнеса и в каком географическом регионе функционирует подразделение компании.

С учетом названных обстоятельств для оценки рисков предпринимательской деятельности, будущих экономических выгод, а также перспектив развития диверсифицированных компаний пользователям финансовой отчетности помимо информации, содержащейся в формах финансовой отчетности (балансе, отчете о прибылях и убытках, отчетах о движении денежных средств и об изменениях капитала), необходимы дифференцированные данные, раскрывающие финансовые результаты деятельности по ее отдельным направлениям. Решению этой задачи и посвящен МСФО 14.

Сегментация информации означает детализацию, разбивку информации, представленной в финансовой отчетности: по типам товаров и услуг; географическим регионам, в которых работает компания.

Стандарт вводит понятия отраслевого (хозяйственного) и географического сегментов. *Отраслевой сегмент* – это выделяемый компонент компании, участвующий в производстве отдельного товара или услуги или группы связанных товаров и услуг, который подвержен рискам и прибылям, отличным от рисков и прибылей других хозяйственных сегментов.

Географический сегмент – это выделяемый компонент компании, участвующий в производстве товаров или услуг в конкретной экономической среде, который подвержен рискам и прибылям, отличным от прибылей и рисков сегментов, действующих в других экономических условиях. Географическим сегментом могут быть экономический регион внутри страны, страна, группа стран.

Доходы сегмента подразделяются на доходы, полученные от внешних клиентов и от операций с сегментами своей компании.

Расходы сегмента – это непосредственно распределяемые на сегмент расходы по его операционной деятельности, а также соответствующая часть расходов, которые могут быть обоснованно распределены на сегмент. Расходы сегмента подразделяются на расходы, относящиеся к продажам внешним клиентам и к операциям с сегментами своей компании.

Активы сегмента – это активы, которые: используются сегментом в его операционной деятельности; непосредственно распределяются на сегмент или могут обоснованно относиться на сегмент.

Активы сегмента включают:

- 1) текущие активы, используемые в операционной деятельности сегмента;
- 2) основные средства;
- 3) активы, являющиеся объектами финансовой аренды;
- 4) нематериальные активы;
- 5) инвестиции, отображенные в бухгалтерском учете по методу долевого участия (но лишь в том случае, если прибыль или убыток от таких инвестиций включены в доходы сегмента);
- 6) долю в операционных активах совместной компании, которая учитывается по методу пропорциональной консолидации (методу учета по долевого участию);
- 7) деловую репутацию (гудвилл), непосредственно относящуюся или обоснованно распределенную на сегмент;
- 8) операционные активы, совместно используемые двумя или более сегментами, при наличии обоснованного подхода к их распределению.

Стоимость активов сегмента должна отражать результаты переоценок, выполненных после их приобретения в соответствии с требованиями МСФО. Кроме того, в соответствии с МСФО 36 в сегментной отчетности следует раскрыть информацию об убытках от обесценения активов.

Если риски и прибыли компании определяются главным образом различиями в производимых товарах, работах, услугах, то первичным признается раскрытие информации по хозяйственным сегментам; при этом вторичная информация раскрывается по географическим сегментам. На практике такой подход применяется чаще.

Если риски и прибыли организации определяются главным образом различиями в географических регионах деятельности, то первичным признается раскрытие информации по географическим сегментам, а вторичным – по хозяйственным.

Первичный формат отчетности, как правило, зависит от управленческой структуры компании.

Стандарт требует раскрытия значительных объемов информации в отношении первичных сегментов, в то время как требования к раскрытию информации по вторичным сегментам менее жесткие.

Возможны случаи, когда организационная и управленческая структура компании, а также система внутренней отчетности не основываются ни на производимых товарах (работах, услугах), ни на географических регионах деятельности. Кроме того, риски и прибыли в зависимости от характера производства или от его территориального размещения ясно не проявляются. В этом случае в соответствии с МСФО 14 первичный формат отчетности должен составляться по хозяйственным сегментам, а вторичный – по географическим.

В ряде случаев раскрытию подлежат доход от инвестиций, доля меньшинства и результаты чрезвычайных обстоятельств, приводится информация о сумме начисленной амортизации, затратах на исследования и разработки, данные о капитальных расходах и нефинансовых показателях.

Активы сегмента включают основные средства, дебиторскую задолженность покупателей, запасы, авансовые платежи и начисленные доходы. Нераспределенная между сегментами сумма включает главным образом корпоративные активы, капитализированные затраты на разработку, а также деловую репутацию (гудвилл).

Результаты сегментов представляют собой накладные расходы, затраты на исследования и разработки и вклад в прибыль компании.

Сегментная информация основывается на двух форматах: первичном, который отражает управленческую структуру компании, и вторичном, ориентированном на виды продукции.

Первичная сегментация, согласующаяся с распределением ответственности и географией деятельности, соответствует структуре управления компанией. Сегментная отчетность обобщает информацию относительно различных типов развития отдельных товаров и услуг, производимых компанией, и различных географических районов, в которых она работает, с тем, чтобы помочь пользователям финансовых отчетов: лучше понять показатели работы компании в предыдущих периодах; точнее оценить риски и прибыли компании; принимать более обоснованные решения относительно компании в целом и ее отдельных подразделений.

Операционный сегмент – информация, которая раскрывает деятельность организации по производству определенного товара, выполнению определенной работы, оказанию определенной услуги или группы однородных товаров, работ, услуг.

Формирование информации по географическому сегменту может осуществляться по определенному региону или регионам в Республике Беларусь. Не все выделенные операционные и географические сегменты являются отчетными. Сегмент признается отчетным, если он удовлетворяет критериям признания отчетного сегмента, сформулированным в МСФО 14.

После выделения отчетных сегментов решается вопрос, как представлять информацию об их деятельности. Стандартом вводятся две формы отчетной информации по сегментам – «первичная» и «вторичная».

Первичность и вторичность информации зависит от роли сегмента в деятельности компании:

- если риски и прибыли компании определяются главным образом различиями производимых товаров, работ, услуг, то первичным признается раскрытие информации по хозяйственным сегментам; при этом вторичная информация раскрывается по географическим сегментам. На практике такой подход преобладает;

- если риски и прибыли организации определяются главным образом различиями географических регионов деятельности, то первичным признается раскрытие информации по географическим сегментам, а вторичным – по хозяйственным сегментам.

В любом случае в составе первичной информации по отчетному сегменту раскрываются показатели, представленные в табл. 4.

Вторичная информация по сегментам раскрывается в сокращенном варианте.

Для вторичных операционных сегментов необходима информация о следующих показателях: выручка от продажи внешним покупателям в разрезе географических регионов; балансовая величина активов; сумма капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы.

Таблица 4. Порядок раскрытия первичной информации в формах финансовой отчетности

| Баланс | Отчет о прибылях и убытках | Отчет о движении денежных средств |
|---|--|--|
| Статьи, подлежащие раскрытию Совокупные операционные активы Стоимость приобретения долгосрочных активов Совокупные операционные обязательства Инвестиции в ассоциированные компании и совместные организации (если их можно идентифицировать с сегментами) | Продажи внешним клиентам Доход от операций с другими сегментами Основа межсегментного ценообразования Прибыль или убыток Амортизация Неденежные расходы Доходы в ассоциированных компаниях и совместных организациях (если его можно идентифицировать сегментами) Результаты чрезвычайных обстоятельств | Поощряется раскрытие информации о сегментных потоках денежных средств (см. МСФО 7) |

По вторичным географическим сегментам должна быть раскрыта информация, состоящая из следующих показателей:

выручка от продажи внешним покупателям в разрезе географических регионов, выделенных по расположению рынков сбыта, если выручка такого географического сегмента составляет не менее 10 % суммы продаж организации ее внешним покупателям;

балансовая величина активов географического сегмента, выделенного по территориальному расположению активов, если она составляет не менее 10 % стоимости активов всех географических сегментов, выделенных организацией;

сумма капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы по их территориальному расположению для географического сегмента, стоимость активов которого не менее 10 % их стоимости по всем географическим сегментам вместе взятым.

8.4. Анализ сегментной отчетности

Рассмотрим возможности анализа отчетности, сформированной по сегментам бизнеса, для удовлетворения информационных запросов внешних и внутренних пользователей.

Анализ для внешних пользователей осуществляется в виде анализа финансовых коэффициентов по отдельным подразделениям холдинга, рассчитанных на базе сегментной отчетности (показатели рентабельности продаж, коэффициент использования (оборачиваемости) активов, оборачиваемость дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов, коэффициент оборачиваемости оборотных активов, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности и т. п.).

Данные сегментной отчетности необходимы не только внешним, но и внутренним пользователям. Анализ позволяет собственнику выделить перспективные сегменты бизнеса, которые следует развивать в первую очередь.

По каждому сегменту необходимо осуществить:

- изучение рынка;
- определение потребительского спроса (с учетом спроса конечных потребителей товаров);
- анализ конкурентов, изучение их товаров, цен и качества;
- определение ассортимента ряда и ценообразование;
- составление плана поставок, определение количественного и качественного состава закупаемых товаров;
- поиск поставщиков, предлагающих аналогичный товар по более низким ценам;
- формирование спроса и стимулирование сбыта – на местах продаж организуются рабочие места продавцов-консультантов;
- обеспечение рекламной поддержки и проведение специальных акций;
- анализ и определение способов дальнейшего продвижения товаров на рынке;
- проведение анализа рентабельности отдельных групп товаров и исключение из ассортимента группы с наиболее низкими показателями рентабельности;
- дальнейшее расширение ассортимента поставляемых товаров, который предварительно утверждается на совете директоров холдинга.

