

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИВОРОСТРОЕНИЯ

Э. И. Крылов, В. М. Власова

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Санкт-Петербург

2006

УДК 657.2
ББК 65.261
К85

Крылов, Э. И.

К85 Анализ финансовых результатов предприятия: учеб. пособие / Э. И. Крылов, В. М. Власова; ГУАП. – СПб., 2006. – 256 с.: ил.
ISBN 5-8088-0187-7

В учебном пособии авторами предлагается исследование проблем проведения анализа финансовых результатов предприятия. Авторы рассматривают экономическое содержание финансовых результатов деятельности предприятия, формируют информационную базу анализа, анализируют прибыль предприятия, рентабельность, осуществляют маржинальный анализ прибыли, увязывают российскую отчетность предприятий с требованиями международных стандартов учета и финансовой отчетности.

Издание предназначено для учебной и самостоятельной научной работы студентов, обучающихся по экономическим специальностям 060400 «Финансы и кредит», 060500 «Бухгалтерский учет и аудит», 060600 «Мировая экономика», 351400 «Прикладная информатика (в экономике)» и по междисциплинарной специальности 351200 «Налоги и налогообложение».

Рецензенты:

кафедра финансов и кредита Санкт-Петербургского государственного университета водных коммуникаций;
доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и банковского дела Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета *В. Н. Рыбин*

Утверждено

редакционно-издательским советом университета
в качестве учебного пособия

ISBN 5-8088-0187-7

© ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения», 2006

ПРЕДИСЛОВИЕ

Учебное пособие «Анализ финансовых результатов предприятия» написано в рамках учебного курса «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия» и предназначено для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специалистов финансово-экономических служб предприятий различных организационно-правовых форм и для всех читателей, интересующихся проблемами экономического анализа прибыли и рентабельности.

Предлагаемое учебное пособие включает две главы. Первая глава «Теоретические и методические вопросы анализа финансовых результатов деятельности предприятия» посвящена раскрытию экономического содержания и видов финансовых результатов деятельности предприятия, механизма управления и задач анализа прибыли предприятия. В этой главе проводится анализ прибыли, рассматриваются вопросы распределения и использования прибыли предприятия, анализируются рентабельность продаж и производственных активов.

Во второй главе «Маржинальный анализ прибыли» рассматривается круг вопросов, связанных с общеметодическим подходом к анализу взаимосвязи объема производства, прибыли и точки безубыточности, проведением маржинального анализа себестоимости, прибыли и рентабельности. Осуществлен анализ безубыточности при оценке эффективности инвестиционных проектов, показаны примеры обоснования принятия управленческих решений на основе результатов маржинального анализа.

Учебное пособие написано с привлечением широкой информационной, в том числе законодательно-нормативной, базы формирования финансовых результатов деятельности предприятия, большого количества практических материалов, задач и примеров.

В написании учебного пособия приняли участие кандидаты экономических наук А. В. Мальцева (подразд. 2.1), О. В. Михайловский (подразд. 2.6), магистр экономики М. А. Молчанова (подразд. 2.6).

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Финансовый результат деятельности предприятия: экономическое содержание, виды, методика и задачи анализа

Финансовый результат завершает цикл деятельности предприятия, связанный с производством и реализацией продукции (выполненных работ, оказанных услуг) и одновременно выступает необходимым условием следующего витка его деятельности. Высокие значения финансовых результатов деятельности предприятия обеспечивают укрепление бюджета государства посредством налоговых изъятий, способствуют росту инвестиционной привлекательности предприятия, его деловой активности в производственной и финансовой сферах. Отсюда определение экономического содержания финансового результата деятельности предприятия, изучение его видов, раскрытие задач анализа и формирование методики проведения анализа занимают одно из центральных мест в комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности.

Для любого предприятия получение финансового результата означает признание обществом (рынком) результатов его деятельности или получение результатов от реализации произведенного на предприятии продукта в форме продукции, работ или услуг. Тогда конечным финансовым результатом для предприятия будет выступать сальдо результата от реализации и расходов, понесенных им для его получения. Для государства конечным финансовым результатом деятельности коммерческого предприятия будет являться налог, содержащийся в его составе. Для собственника, инвестора конечный финансовый результат представляет собой распределенную в его пользу часть прибыли после налогообложения. Оставшаяся прибыль после ее налогообложения и выплат дивидендов собственникам, процентов кредиторам есть чистый конечный финансовый результат предприятия для его производственного и социального развития.

Понятия «финансовые результаты», «прибыль» используются в бухгалтерском, налоговом учете, комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности, финансовом и инвестиционном анализе, финансовом менеджменте. Остановимся на общих моментах и особенностях использования этих понятий.

Финансовым результатом основной деятельности (от продаж) выступает выручка от продаж, для большей части функционирующих в российской экономике предприятий отражаемая по принципу начисления (на основе данных об отгруженной продукции). Судить о том, какой конечный финансовый результат получен по итогам продаж, можно только очистив его от причитающихся государству косвенных налогов и себестоимости. Превышение выручки над налоговыми расходами и затратами, ее формирующими, даст положительный результат, называемый прибылью от продаж. Обратная ситуация покажет убыток от продаж. Таким образом, конечным финансовым результатом от продаж выступает прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг).

В структуру прочих доходов и расходов включаются доходы, расходы и их разница (сальдо) по операционной и внереализационной деятельности предприятия, состав которых будет раскрыт в подразд. 1.3 настоящего раздела. Сальдо от прочей деятельности может увеличить или уменьшить его конечный финансовый результат от продаж в зависимости от его величины и положительного или отрицательного значений. Конечный финансовый результат от обычной деятельности предприятия называется прибылью (убытком) от обычной деятельности и является общим итогом его основной и прочей деятельности. Конечный финансовый результат от обычной деятельности, увеличенный или уменьшенный на сальдо чрезвычайных доходов и расходов, носящих случайный характер и возникающих достаточно редко, формирует нераспределенную прибыль (непокрытый убыток). Выявлением величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) заканчивается финансовый год предприятия.

Таким образом, исследуя структуру раздела «Финансовые результаты» плана счетов бухгалтерского учета и отчет о прибылях и убытках, можно сделать следующие выводы.

1. Финансовые результаты – это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли.

2. Под конечным финансовым результатом понимается разность доходов и расходов в разрезе различных видов и деятельности предприятия в целом.

3. Чистый конечный финансовый результат – это конечный финансовый результат, очищенный от различных изъятий в пользу как бюджета (налог на прибыль), так и собственников (дивиденды, которые не реинвестированы в предприятие и т. д.

4. Систему финансовых результатов можно представить в следующем виде:

$$\begin{aligned} & - \text{ФР}_п \text{ (финансовый результат от продаж)} = \text{В}_п \text{ (выручка от продаж);} \\ & - \text{КФР}_п \text{ (конечный финансовый результат от продаж)} = \text{В}_п - \text{Н}_к \text{ (косвенные налоги)} - \text{Р}_{\text{сов}} \text{ (совокупные расходы на производство продукции);} \\ & - \text{КФР}_{\text{пр}} \text{ (конечный финансовый результат от прочей деятельности)} = \text{Д}_{\text{пр}} \text{ (доходы от прочей деятельности)} - \text{Р}_{\text{пр}} \text{ (расходы по прочей деятельности);} \\ & - \text{КФР}_{\text{об}} \text{ (конечный финансовый результат от обычной деятельности)} = \text{КФР}_п \text{ +/ - КФР}_{\text{пр}}; \\ & - \text{КФР}_ч \text{ (чистый конечный финансовый результат)} = \text{КФР}_{\text{фг}} - \text{Н}_{\text{пр}} - \text{Д}_в \text{ (дивиденды).} \end{aligned}$$

Раскрытие составляющих конечного финансового результата – доходов и относящихся к ним расходов дано в положениях по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99).

Выручкой могут быть арендная плата, платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности, если оказание этих услуг является объектом уставной деятельности предприятия. К доходам предприятия относятся также и прочие поступления, включающие операционные доходы и внереализационные доходы. Аналогично предприятие может иметь расходы по имуществу, сданному в аренду, по интеллектуальной собственности, по операционной и внереализационной деятельности.

Необходимо отметить наличие несоответствия между Отчетом о прибылях и убытках и ПБУ 9/99 и 10/99. В соответствии с отчетом о прибылях и убытках прибыль (убыток) от обычной деятельности пред-

ставляет собой финансовый результат от основной, операционной и вне-реализационной деятельности, в то время как по ПБУ 9/99 и 10/99 основной деятельностью выступают обычные виды деятельности, а операционная и вне-реализационная деятельность включаются в прочую деятельность предприятия.

В аспекте *налогового учета* [Налоговый кодекс РФ (далее: НК РФ), ч. 2, гл. 25] к доходам относятся доходы, полученные от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав, а также вне-реализационные доходы. Под расходами понимаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (и убытки в соответствии с НК РФ), которые понесены организацией. Расходы при этом также подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и вне-реализационные расходы.

Прибылью же в целях налогового учета признается разница между доходами и расходами, определенными в соответствии с НК РФ.

Ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента большое место уделяют в своих исследованиях изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации.

Например, А. Д. Шеремет и Р. С. Сайфулин, раскрывая предлагаемую ими методику анализа финансовых результатов и рентабельности предприятия, отмечают, что «финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода» (29, с. 219). Данное определение корреспондирует с определением выручки по Международным стандартам учета и финансовой отчетности.

Авторы перечисляют наиболее важные показатели финансовых результатов, характеризующие абсолютную эффективность хозяйствования предприятия, к которым относятся: прибыль (убыток) от реализации, прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности, прибыль (убыток) отчетного года, нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода.

Далее, продолжая анализировать методологию комплексного анализа основных показателей хозяйственной деятельности, А. Д. Шеремет рассматривает организацию анализа прибыли и рентабельности продукции и дает следующее определение понятия доходов: «...при-

ращение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме притока или увеличения активов, либо уменьшения обязательств...» [30, с. 205]. Подчеркивается, что сердцевиной финансового результата хозяйственной деятельности предприятия выступает «чистая прибыль отчетного года» [30, с. 207].

Н. А. Русак и другие в работе, посвященной анализу хозяйственной деятельности в промышленности, рассматривают понятие «конечный финансовый результат», под которым понимается прибыль, представляющая «...собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом» [6, с. 5]. Авторами выделяются следующие показатели прибыли [6, с. 6]:

1. Балансовая (в настоящее время этому показателю соответствует понятие совокупная прибыль от деятельности предприятия) прибыль.

1.1. Прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг).

1.2. Прибыль от прочей реализации.

1.3. Доходы и расходы от внереализационных операций (внереализационные результаты).

1.3.1. По ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях.

1.3.2. Штрафы, пени, неустойки, полученные и уплаченные.

1.3.3. Прибыль и убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году.

1.3.4. Поступления долгов и дебиторской задолженности.

1.3.5. Поступления от других предприятий и организаций финансовой помощи, пополнения фондов специального назначения и пр.

2. Налогооблагаемая прибыль.

3. Льготная (необлагаемая налогом) прибыль.

4. Остающаяся в распоряжении предприятия прибыль.

5. Чистая прибыль.

Н. Н. Селезнева и А. Ф. Ионова останавливаются на влиянии инфляции на финансовые результаты [23, с. 205–210], однако не рассматривают соотношение между понятиями «финансовый результат» и «прибыль», а сразу же дают определение прибыли: «Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности; прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными

затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Прибыль – это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса» [23, с. 198]. Таким образом, прибыли дана достаточно широкая характеристика, это чистый доход, особый ресурс и конечная цель развития бизнеса.

О. В. Ефимова под финансовым результатом деятельности предприятия понимая прибыль [13, с. 341], в то же время отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов» [13, с. 344].

Г. В. Савицкая отмечает, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности»: «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции» [22, с. 502]. Г. В. Савицкая выделяет такие показатели, как балансовая (совокупная) прибыль, налогооблагаемая прибыль и чистая прибыль. «Балансовая прибыль включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций» [22, с. 503]. «Налогооблагаемая прибыль – это разность между балансовой прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход, а также суммы льгот по налогу на прибыль» [22, с. 504]. «Чистая прибыль – это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды» [22, с. 505].

И. А. Бланк, анализируя финансовые механизмы управления формированием операционной прибыли, характеризует балансовую (совокупную) прибыль как «один из важнейших результатов финансовой деятельности предприятия». Это сумма следующих видов прибыли предприятия: прибыли от реализации продукции (или операционной прибыли), прибыли от реализации имущества и прибыли от внереализационных операций при главной роли операционной прибыли, доля которой в настоящее время составляет примерно «90–95 % общей суммы прибыли» [7, с. 473].

В. В. Бочаров рассматривает порядок формирования финансовых результатов предприятия (прибыли), систематизируя статьи, входящие в отчет о прибылях и убытках и показывая формирование прибыли от

валовой до нераспределенной (чистой) прибыли (непокрытого убытка) отчетного периода [9, с. 156].

С. А. Бороненкова, анализируя производство и реализацию продукции, проводит анализ безубыточности продаж, в рамках которого изучает взаимосвязь между объемом продаж, выручкой и прибылью предприятия и определяет «точку критического объема производства, выше которой идет зона прибыльности предприятия, ниже – зона убытков» [8, с. 235].

Имеются различия и в подходе к составу и последовательности аналитических процедур, проводимых при анализе финансовых результатов деятельности предприятия.

А. Д. Шереметом и Р. С. Сайфулиным определены следующие задачи анализа финансовых результатов [29, с. 220]:

- анализ и оценка уровня и динамики показателей прибыли;
- факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг);
- анализ финансовых результатов от прочей реализации, внереализационной и финансовой деятельности;
- анализ и оценка использования чистой прибыли;
- анализ взаимосвязи затрат, объема производства (продаж) и прибыли;
- анализ взаимосвязи прибыли, движения оборотного капитала и потока денежных средств;
- анализ и оценка влияния инфляции на финансовые результаты.

А. Д. Шеремет предлагает проводить анализ прибыли и рентабельности продукции в следующей последовательности [29, с. 206–217, 223–226]:

1. Формируется ряд показателей, в которых проявляются финансовые результаты организации». При этом выделяются такие показатели, как валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток от продаж и прочей внереализационной деятельности, прибыль (убыток) до налогообложения (общая бухгалтерская прибыль), прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода).

2. Анализ на предварительном этапе проводится как по абсолютным показателям прибыли, так и по ее относительным показателям, например по отношению прибыли к выручке от продажи – по рентабельности продаж.

3. Углубленный анализ осуществляется путем исследования влияния на величину прибыли и рентабельность продаж различных факто-

ров, которые подразделяются на группу внешних и группу внутренних факторов.

4. Затем анализируется влияние инфляции на финансовые результаты от продаж продукции.

5. Изучается качество прибыли – обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли.

6. Проводится анализ рентабельности активов предприятия.

7. Осуществляется маржинальный анализ прибыли.

Внешние факторы отличаются от внутренних тем, что предприятие лишь может иметь о них информацию, но не может их контролировать. Внутренние факторы поддаются контролю со стороны предприятия. Их можно разделить на две подгруппы: внутренние факторы (основные), которые влияют на прибыль посредством их сущностного воздействия на результаты работы предприятия, и внутренние факторы, отражающие нарушения предприятием хозяйственной дисциплины.

В группу внешних факторов, как правило, включаются чрезвычайные события, природные (климатические) условия, транспортные и другие факторы, вызывающие дополнительные затраты у одних предприятий и обуславливающие дополнительную прибыль у других, изменение государственными органами или инфляционными процессами цен на продукцию и условия производства, нарушения поставщиками и иными органами дисциплины по хозяйственным вопросам.

К группе основных внутренних факторов, влияющих на формирование прибыли от продаж, относятся: количество и качество продукции, себестоимость продукции, цены на продукцию и элементы, формирующие ее себестоимость, структурные сдвиги в ассортименте продукции. Внутренними факторами, наличие которых обусловлено нарушениями хозяйственной дисциплины, являются: нарушение установленного предприятием порядка формирования и применения цен и торговых надбавок; экономия в результате нарушения условий труда, повышения квалификации кадров, безопасности труда, мероприятий по техническому обслуживанию и ремонту основных производственных средств, вводу новой техники; экономия, связанная с наличием отступлений при выпуске продукции от требований технических условий, стандартов и др.

Методически анализ влияния инфляции на финансовые результаты от продаж продукции можно осуществить в пять этапов [30, с. 213 – 214]:

1. Влияние инфляции на продукцию.
2. Влияние инфляции на закупаемые предметы труда.
3. Влияние инфляции на трудовые затраты.
4. Влияние инфляции на размер амортизации.
5. Общее влияние инфляции на прибыль.

На этапах 1–4 определяется влияние инфляции на продукцию, предметы труда, трудовые затраты и амортизацию посредством построения индекса цен на рассматриваемый элемент. В числителе формулы стоимость элемента отчетного периода в ценах отчетного периода, в знаменателе – условная стоимость элемента отчетного периода в ценах базисного периода. Результат от деления характеризует индекс цен (соотношение цен отчетного периода к ценам базисного периода) на соответствующий элемент, а разница между числителем и знаменателем показывает абсолютное приращение стоимости элемента из-за инфляционного изменения цен или изменение прибыли за счет данного фактора. Общее влияние инфляции на прибыль определяется путем вычитания из результата первого этапа результатов увеличения себестоимости по сумме этапов 2–4.

Качество прибыли определяется:

1. Учетной политикой предприятия, включающей методы учета затрат и расчетов прибыли, оценки товарно-материальных ценностей, начисления амортизации внеоборотных активов.
2. Характером финансовых результатов от прочей деятельности предприятия.
3. Внешними факторами, не поддающимися контролю со стороны предприятия.
4. Соотношением экстенсивных и интенсивных факторов при ее получении.

Г. В. Савицкая отражает следующие основные задачи анализа финансовых результатов [22, с. 503]:

- систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;

– разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Г. В. Савицкая выделяет три взаимосвязанных области анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, это – собственно анализ финансовых результатов деятельности предприятия, анализ прибыли и рентабельности по международным стандартам и анализ использования прибыли предприятия [22, с. 502–578].

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия Г. В. Савицкая предлагает осуществлять, последовательно изучая:

– состав совокупной прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год [22, с. 505];

– прибыль от продаж, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год, влияние на прибыль ассортиментной политики предприятия [22, с. 507–508];

– факторы, влияющие на изменение прибыли в целом по предприятию [22, с. 508–517];

– состав внереализационной прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год [22, с. 518];

– рентабельность предприятия с выделением трех групп показателей рентабельности [22, с. 521–522], характеризующих окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов; прибыльность продаж, доходность капитала и его частей;

– факторы, влияющие на рентабельность производственной деятельности в целом по предприятию и по каждому виду продукции, рентабельность продаж и рентабельность совокупного капитала [22, с. 523–530];

– методические основы определения резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности [22, с. 531–534].

В структуру анализа прибыли предприятия по международным стандартам включены:

– методика факторного анализа прибыли в системе директ-костинг с использованием маржинального дохода;

– методика анализа рентабельности в системе директ-костинг, включая анализ рентабельности издержек в целом по предприятию, анализ рентабельности продаж, анализ рентабельности совокупного капитала;

– методика предельного анализа и оптимизации прибыли с применением бухгалтерско-аналитического, графического и статистического способов определения оптимального объема производства.

Исследуя использование прибыли предприятия, Г. В. Савицкая анализирует распределение совокупной прибыли, рассматривая налогооблагаемую прибыль, налог на прибыль, прочие расходы и чистую прибыль [22, с. 560–570]. Далее, рассматриваются распределение чистой прибыли и дивидендная политика предприятия [22, с. 571–575].

Н. Н. Селезнева рекомендует проводить анализ финансовых результатов и рентабельности организации в следующей последовательности [23, с. 199–200]:

1. Дается классификация прибыли, которая рассматривается как показатель эффекта хозяйственной деятельности. В целях анализа прибыль классифицируется:

– *по порядку формирования*: валовая прибыль, маржинальный доход, прибыль до налогообложения, чистая прибыль;

– *по источникам формирования*: прибыль от реализации услуг, прибыль от реализации имущества, внереализационная прибыль;

– *по видам деятельности*: прибыль от обычной деятельности, прибыль от инвестиционной деятельности, прибыль от финансовой деятельности;

– *по периодичности получения*: регулярная прибыль, чрезвычайная прибыль;

– *по характеру использования*: прибыль, направленная на дивиденды (потребленная), прибыль капитализированная (нераспределенная) прибыль.

Одновременно с этим ею выделяются следующие цели управления прибылью [23, с. 201]:

– максимизация прибыли в соответствии с ресурсами предприятия и условиями рыночной конъюнктуры;

– достижение оптимального соотношения между максимально возможным уровнем прибыли и риском ее получения;

– высокое качество прибыли;

– обеспечение соответствующего уровня выплаты дивидендов собственникам;

– обеспечение достаточного объема инвестиций за счет нераспределенной прибыли;

– увеличение рыночной стоимости предприятия;

– обеспечение эффективных программ участия персонала в распределении прибыли.



Схема 1. Факторный анализ прибыли до налогообложения

2. Формируются показатели прибыли, раскрываются основы их расчета и раскрываются взаимосвязи между ними.

3. Перечисляются экономические факторы, влияющие на величину прибыли, проводится факторный анализ прибыли до налогообложения (схема 1) [23, с. 218].

Н. Н. Селезнева подразделяет все факторы, воздействующие на величину прибыли, как и А. Д. Шеремет, на группу внешних по отношению к предприятию и группу внутренних факторов. Под внешними факторами Н. Н. Селезнева [23, с. 204] понимает совокупность рыночно-конъюнктурных, хозяйственно-правовых и административных факторов. К внутренним факторам относятся [23, с. 204–205] материально-технические, организационно-управленческие, экономические и социальные. Количественная оценка перечисленных факторов производится с помощью ряда параметров, таких как:

- изменения отпускных цен на реализованную продукцию;
- изменения в объеме продукции (по базовой себестоимости);
- изменения в структуре реализации продукции;
- экономия от снижения себестоимости продукции;
- изменение себестоимости за счет структурных сдвигов;
- изменение цен на материалы и тарифов на услуги;
- изменение цен на один рубль продукции.

Отмечается, что величина прибыли находится также под воздействием эффектов производственного и финансового рычагов.

4. Рекомендуются при анализе учитывать влияние инфляции на финансовые результаты. Однако в работе рассмотрены лишь известные в мировой практике подходы к оценке влияния инфляции на финансовые результаты.

5. Проводится анализ «качества» прибыли, под которым понимается [23, с. 210] «обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли организации». Прибыль имеет высокое качество, если растет объем производства, снижаются расходы по производству и реализации, низкое качество прибыли означает, что имеется рост цен на продукцию без увеличения объема выпуска и продаж в натуральных показателях. Кроме этого, качество прибыли характеризуется:

- состоянием расчетов с кредиторами, чем меньше просроченной кредиторской задолженности, тем выше качество прибыли;
- уровнем рентабельности продаж;
- коэффициентом достаточности прибыли;

– структурой рентабельности по видам продукции.

Однако анализ качества прибыли не увязан с предыдущими этапами анализа финансовых результатов.

6. Рассматриваются денежные потоки организации в целях выяснения степени достаточности притока денежных средств по текущей деятельности для обеспечения оттоков по текущей и инвестиционной деятельности предприятия. Предлагается увязывать анализ финансовых результатов с анализом денежных потоков.

7. Осуществляется анализ финансовых результатов по финансовой отчетности предприятия, т. е. изучаются их уровень, динамика (горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках) и структура (вертикальный анализ).

8. Предложена схема факторного анализа общей бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) и прибыли от реализации продукции. При факторном анализе общей бухгалтерской прибыли Н. Н. Селезнева выделяет факторы первого, второго и третьего порядка, влияющие на прибыль [23, с. 219]. К факторам первого порядка относятся: прибыль от продаж, прибыль от прочей реализации и прибыль от прочих операций и внереализационных операций. Факторы второго порядка, раскрывающие влияние прибыли от продаж и прибыли от прочей реализации, – это объем и структура реализованной продукции, полная себестоимость реализованной продукции, цены на продукцию. Факторами второго порядка, раскрывающими влияние прибыли от прочих операций, выступают доходы по ценным бумагам и от долевого участия, штрафы, пени, прибыль и убытки прошлых лет, поступления списанной дебиторской задолженности, безвозмездная помощь. Факторами третьего порядка, развивающими влияние цен на продукцию, являются завышение цен, нарушение стандартов, технологии производства, изменение конъюнктуры рынка.

9. Изменение прибыли от реализации продукции находится под воздействием факторов двух групп [23, с. 219]. В состав первой группы входят: изменение объема реализации продукции в оценке по базисной или плановой себестоимости, изменение объема продукции, обусловленное изменениями в структуре продукции. Вторая группа факторов представлена экономией от снижения себестоимости продукции, экономией от снижения себестоимости продукции за счет структурных сдвигов, изменением издержек из-за динамики цен на материалы и тарифов на услуги, изменением цен на один рубль продукции.

Недостаток данной методики состоит в том, что при раскрытии состава факторов, влияющих на изменение прибыли, допущена методологическая ошибка [23, с. 218, 219], заключающаяся в том, что рекомендуется дважды учитывать влияние одного и того же фактора на изменение прибыли, а именно структурный сдвиг в ассортименте продукции учитывается одновременно в двух группах факторов. Можно отметить, что вызывает вопрос предлагаемая классификация факторов и ее разделение на две группы.

10. Затем рекомендуется проводить анализ использования прибыли на основе отчета о прибылях и убытках, рассматривая основные направления использования чистой прибыли. Автором предлагается в ходе вертикального и горизонтального анализа использования чистой прибыли рассчитывать коэффициент капитализации, темп устойчивого роста собственного капитала, коэффициент потребления прибыли. При этом под коэффициентом капитализации прибыли понимается удельный вес в общей величине чистой прибыли средств, направленных в резервные фонды и фонд накопления, под коэффициентом потребления – удельный вес средств из чистой прибыли, направленных на потребление (фонд потребления, фонд социальной сферы, дивиденды, на благотворительные и прочие цели) в общей величине чистой прибыли. Темп устойчивого роста собственного капитала представляет собой отношение между разностью чистой и потребленной прибыли и величиной собственного капитала в среднем за анализируемый период.

11. Высказываются соображения, что завершающим этапом анализа финансовых результатов должен быть анализ рентабельности, в рамках которого должны определяться показатели рентабельности [23, с. 223–224], дается определение экономической и финансовой рентабельности с рассмотрением эффекта финансового рычага [23, с. 224–229], проводится анализ рентабельности активов, собственного капитала, рентабельности продукции и производственных фондов.

О. В. Ефимова, рассматривая методологические вопросы анализа финансовых результатов и эффективности деятельности организации, отмечает [13, с. 341–396], что «важнейшим финансовым показателем, определяющим способность организации обеспечивать необходимое для ее нормального развития превышение доходов над расходами, явля-

ется прибыль. С целью выявления условий и возможностей для получения организацией прибыли проводится анализ финансовых результатов, в ходе которого должны быть получены ответы на следующие вопросы:

- насколько стабильны полученные доходы и произведенные расходы;
- какие элементы отчета о прибылях и убытках могут быть использованы для прогнозирования финансовых результатов;
- насколько производительны осуществляемые затраты;
- какова эффективность вложения капитала в данное предприятие;
- насколько эффективно управление предприятием» [13, с. 341].

Ключевой задачей анализа финансовых результатов, подчеркивает О. В. Ефимова, является «выделение в составе доходов организации стабильно получаемых доходов для прогнозирования финансовых результатов» [13, с. 349].

О. В. Ефимова отмечает необходимость внешнего и внутреннего анализа финансовых результатов [13, с. 351–352] и выделяет следующие этапы в их проведении. Внешний анализ проводится в два этапа. На первом этапе внешнего анализа с помощью изучения комментариев и пояснительной записки к годовой отчетности складывается представление о принципах формирования доходов и расходов на предприятии. Второй этап внешнего анализа представляет собой изучение отчета предприятия о прибылях и убытках.

Внутренний анализ финансовых результатов состоит из трех этапов. На первом этапе изучается влияние действующих на предприятии учетных принципов в части оценки статей активов, доходов и расходов, изменений учетной политики. На втором этапе раскрываются причины изменения конечного финансового результата, выявляются стабильные и случайные факторы, повлекшие эти изменения. Третий этап является углубленным анализом финансовых результатов с привлечением данных управленческого учета о доходах и расходах в разрезе центров ответственности. При этом оценивается качество полученного финансового результата, прогнозируются будущие результаты, проводится анализ доходности (рентабельности) деятельности предприятия.

Обобщая сказанное, можно отметить, что методологический подход к содержанию экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия, по нашему мнению, должен заключаться в следующем.

Анализ финансовых результатов следует проводить, соблюдая логику движения от общего к частному и, далее, к определению влияния частного на общее. Иначе говоря, сначала анализируются обобщающие показатели финансовых результатов в их динамике, затем изучается их структура, определяется изменение в анализируемом периоде по отношению к базисному периоду или к бизнес-плану; выявляются факторы, действие которых привело к изменениям, показатели, с помощью которых можно дать количественную оценку влияния факторов на изменение финансовых результатов. На следующем этапе осуществляется детальный анализ финансовых результатов на основе углубленного изучения частных показателей и выявления резервов роста прибыли.

Следуя данной логике анализа, прежде всего, изучается формирование прибыли, т. е. масса, динамика и структура совокупной (общей бухгалтерской) прибыли предприятия с выявлением факторов ее изменения и потенциальных резервов. Затем анализируются: составляющие совокупной прибыли в вышеуказанной последовательности, которыми являются прибыль от продаж и прибыль от прочей деятельности (операционная и внереализационная прибыль); прибыль в разрезе выпуска конкретных видов продукции, конкретных договоров с покупателями, а также прибыль от прочей деятельности в разрезе отдельных операций и сделок; рентабельность (доходность) деятельности, в частности, рентабельность продаж, характеризующая величину прибыли на каждый рубль выручки от продаж. Следующим направлением выступает анализ прибыли от продаж в составе маржинального дохода с выделением условно-постоянных и условно-переменных затрат в целом по предприятию и на уровне конкретного изделия. И, наконец, осуществляется предельный анализ или анализ приростных величин выручки и затрат в целях определения такого объема производства (продаж), которому соответствует возможность получения предприятием максимальной величины прибыли от продаж.

Показатели, используемые для анализа, оцениваются в базисных, плановых и фактически действующих ценах, учитывается действие инфляции, факторы риска и неопределенности при получении прибыли. Расчеты изменений финансовых результатов ведутся прямым счетом и с применением различных методов экономического анализа, содержание которых изучается в его теории, позволяющих раскрыть систе-

му частных изменений под воздействием различных факторов и показать ее связь с изменением обобщающих показателей.

Одновременно с этим изучаются источники получения прибыли, степень стабильности получения прибыли, а также разрабатываются мероприятия в целях реализации резервов и прогноза финансовых результатов. Отдельным направлением, которое тесно взаимосвязано с анализом формирования прибыли, выступает анализ ее распределения и использования в интересах собственников, инвесторов, менеджеров и трудового коллектива предприятия, государства в целом.

Целями проведения экономического анализа выступают следующие:

- своевременное обеспечение руководства предприятия и его финансово-экономических служб данными, позволяющими сформировать объективное суждение о результатах деятельности предприятия в различных сферах хозяйствования за отчетный год в сравнении с предыдущим годом, рядом прошедших финансовых периодов, с бизнес-планом, результатами деятельности других предприятий;

- выявление факторов, действие которых привело к изменению показателей финансовых результатов и резервов роста прибыли;

- разработка мероприятий по максимизации прибыли предприятия;

- разработка предложений по использованию прибыли предприятия после налогообложения.

Для достижения поставленных целей в процессе анализа финансовых результатов решаются следующие задачи:

- разработка информационного механизма анализа финансовых результатов, позволяющего своевременно получать достоверную и полную информацию для его проведения в различных направлениях и соответствующих уровнях, аспектах и разрезах;

- анализ и оценка достигнутого уровня прибыли предприятия в абсолютных и относительных показателях;

- анализ влияния на финансовые результаты инфляционных процессов в экономике и изменений в нормативно-законодательных актах в области формирования затрат и финансовых результатов предприятия;

- выявление факторов, повлиявших на величину прибыли, и резервов ее повышения;

- анализ взаимосвязи затрат, объема производства и прибыли в целях максимизации ее величины;

- анализ использования прибыли;

– прогнозирование финансовых результатов и разработка мероприятий по их достижению.

1.2. Информационная база и характеристика нормативно-законодательных документов для анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Информационное обеспечение анализа и принятия решений по управлению финансовыми результатами деятельности предприятия формируется за счет внешних и внутренних источников информации.

К в н е ш н и м источникам информации относятся:

Показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны. Система информационных показателей этой группы служит основой анализа и прогнозирования условий внешней среды функционирования предприятия. Это необходимо при разработке комплексной политики управления прибылью, осуществлении инвестиционной деятельности, выявлении резервов роста прибыли, ориентируясь на достигнутый уровень среднеотраслевых показателей. К данной группе показателей относятся такие, как национальный доход, чистый доход, среднеотраслевые нормы прибыли, средние нормы банковского процента, ставки налога на прибыль, данные об инфляции, ставка рефинансирования.

Показатели, характеризующие конъюнктуру рынка. Система показателей данной группы является необходимой для оценки, анализа и принятия решений в области ценовой политики и доходов по операционной деятельности, привлечения капиталов из внешних источников, определения затрат по обслуживанию дополнительно привлекаемого капитала, формирования портфеля долгосрочных финансовых вложений, осуществления краткосрочных финансовых вложений. В состав этих показателей включаются объемы продаж, свободные рыночные ниши, эластичность по цене и доходу, кредитные проценты в зависимости от сумм и сроков предоставления.

Показатели, характеризующие деятельность конкурентов и контрагентов. Система информационных показателей этой группы используется для осуществления оперативного анализа и регулирования отдельных аспектов формирования и использования прибыли. К ним относятся цены на сырье, комплектующие, материалы, на продукцию конкурентов, на товары-заменители, рентабельность хозяйственной деятельности конкурентов и контрагентов.

К в н у т р е н н и м источникам информации относятся:

Показатели финансового учета предприятия. Среди этих показателей можно отметить следующие: масса годовой валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли. На основе этих показателей осуществляется обобщенный анализ, прогнозирование и текущее планирование прибыли. Источником данной информации являются данные финансовой отчетности. Преимуществами показателей финансовой отчетности является их унификация, что позволяет использовать типовые методики анализа и алгоритмы финансовых расчетов по отдельным вопросам формирования и использования прибыли. Данная информация обеспечивает высокую степень надежности и регулярности сведений, а также сопоставимость с показателями других предприятий. Недостатком финансовой отчетности является обобщенность информации в целом по предприятию, выражение ее только в стоимостных измерителях.

Показатели управленческого учета. Этот вид учета получает развитие в связи с переходом к общепринятым в международной практике стандартам бухгалтерского учета. Он представляет собой систему учета всех необходимых показателей, формирующих информационную базу оперативных управленческих решений. Управленческий учет включает не только стоимостные, но и натуральные показатели. Управленческий учет может быть структурирован в любом разрезе:

- по центрам ответственности (центрам затрат, дохода, прибыли, инвестиций);
- по видам деятельности (производственная, инвестиционная, финансовая);
- по видам продукции (по групповой номенклатуре или отдельным видам);
- по видам ресурсов (материальные, нематериальные, трудовые, финансовые);
- по регионам деятельности (если для предприятия характерна региональная диверсификация деятельности) и т. д.

В процессе построения системы информационного обеспечения анализа и управления прибылью в управленческом учете формируются показатели, отражающие объем деятельности, сумму и состав затрат, сумму и состав получаемых доходов.

Нормативно-справочные показатели. Основу этой системы показателей составляют различные нормы и нормативы, разработанные в рамках самого предприятия – нормативы численности, нормативы затрат времени, нормативы обслуживания, нормативы удельных расходов сырья и материалов, и т. д. Эта система показателей дополняется различными справочно-нормативными показателями, действующими в целом в стране или в отрасли: нормы амортизационных отчислений, нормы отчислений прибыли в резервный фонд, ставки налогов, сроки уплаты налогов, проценты за кредит и т. д.

Использование всех представляющих интерес показателей, формируемых из внешних и внутренних источников, позволяет создать на каждом предприятии целенаправленную систему информационного обеспечения, ориентированную не только на эффективное текущее и оперативное управление формированием и использованием прибыли, но и на принятие стратегических решений.

Остановимся более подробно на законодательной базе определения доходов и расходов предприятия, которой выступает НК РФ, содержащий требования к определению доходов и расходов, их классификации, порядку признания и оценке. В настоящий момент эффективная организация и ведение бухгалтерского учета невозможны вне взаимосвязи с учетом для целей налогообложения. В сложившейся ситуации одним из направлений совершенствования отечественной теории учета становится изучение различий между бухгалтерским учетом и учетом для целей налогообложения, выявление путей их возможной интеграции.

Рассмотрение соотношения налогового и бухгалтерского учета является актуальной проблемой. Налоговый учет эволюционирует из составной части бухгалтерского учета в самостоятельную систему со своими принципами. Соответственно, между показателем прибыли до налогообложения в отчете о прибылях и убытках и показателем облагаемой базы по налогу на прибыль может быть существенная разница, и именно выявление причин этих отклонений имеет особое значение для анализа финансовых результатов.

Положениями гл. 25 НК РФ введено понятие налоговых регистров, которые выступают связующим звеном между первичными документами и налоговыми расчетами, с одной стороны, и, с другой – структурируют бухгалтерскую информацию, что дает значительное количе-

ство сведений не только для расчета налогов, но и для различных аналитических процедур.

В настоящее время имеется две модели ведения учета:

1. Параллельное существование систем бухгалтерского и налогового учета как двух самостоятельных, независимых видов деятельности по учету.

2. Единая система бухгалтерского учета, в рамках которой собирается, группируется и обобщается информация, необходимая для корректного определения величины налоговых обязательств, в том числе по налогу на прибыль. Такая система бухгалтерского учета может предусматривать дополнительные учетные процедуры в рамках ведения аналитического учета хозяйственных операций для достоверного определения налоговой базы.

Таким образом, данные бухгалтерского учета отражают реальные результаты финансовой деятельности предприятия, а корректировки обусловлены исключительно фискальной направленностью правил налогового законодательства.

В соответствии с Федеральным законом от 21 октября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Согласно п. 2 ст. 1 Закона объектами бухгалтерского учета являются имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности. Отсюда можно сделать вывод, что объектом бухгалтерского учета являются также и обязательства организации перед бюджетом.

Согласно п. 3 ст. 1 Закона «О бухгалтерском учете» одними из основных задач бухгалтерского учета являются формирование полной и достоверной информации о деятельности и имущественном положении организации, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности; обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюде-

нием законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью.

Сравним определение бухгалтерского учета и его задач с определениями, данными в ст. 313 НК РФ: «Налоговый учет – система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным настоящим Кодексом.

Налоговый учет осуществляется в целях формирования полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода, а также обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога».

Таким образом, пользователями информации бухгалтерского учета могут быть внешние организации, следовательно, и налоговые органы как пользователи с косвенным финансовым интересом. Кроме того, как отмечалось выше, одна из задач бухгалтерского учета – обеспечение пользователей достоверной информацией «для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации», т. е. в том числе и налогового.

Информационной базой как бухгалтерского, так и налогового учета являются первичные документы. Так, согласно п. 1 ст. 9 Закона «О бухгалтерском учете» все хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться оправдательными документами (первичными учетными документами), на основании которых ведется бухгалтерский учет. Определение налогового учета, приведенное в ст. 313 НК РФ, также указывает на то, что налоговый учет ведется на основе первичных документов, сгруппированных в установленном Кодексом порядке. Таким образом, информационная база бухгалтерского и налогового учета едина. Отличие состоит в способах и приемах группировки, систематизации, обработки этой информации в соответствии с конкретными целями: достоверным отражением фактов финансово-хозяйственной деятельности организации или корректного исчисления ее налоговых обязательств согласно установленному порядку.

Сопоставим принципы бухгалтерского и налогового учета.

Принцип имущественной обособленности предприятия. Имущество, являющееся собственностью организации, учитывается обособленно от имущества других юридических лиц, находящегося у данной организации (п. 2 ст. 8 Закона «О бухгалтерском учете»). Таким образом, организация является самостоятельным хозяйствующим субъектом. Налоговое законодательство также апеллирует к термину «юридическое лицо». Именно организации, зарегистрированные в качестве юридических лиц, признаются налогоплательщиками. Таким образом, единица учета в рамках бухгалтерского и налогового учета совпадает.

Принцип непрерывности деятельности. Предполагается, что организация будет выполнять свою деятельность в течение периода времени, достаточного для выполнения своих обязательств. В противном случае меняется методика оценки активов: по ликвидационной стоимости, цене возможной реализации на рынке. До момента возникновения такой ситуации оценка активов производится исходя из фактических затрат на их приобретение как потенциальных источников дохода в будущем. В целях налогообложения расходами организации также признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (п. 1 ст. 252 НК РФ).

Принцип денежного измерителя. Только выраженный в денежном измерении факт хозяйственной жизни может стать объектом бухгалтерского учета. Согласно п. 1 ст. 8 Закона «О бухгалтерском учете бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций организаций ведется в валюте Российской Федерации – в рублях. Налоговая база по налогу на прибыль представляет собой денежное выражение прибыли (п. 1 ст. 274 НК РФ). Этот принцип у бухгалтерского и налогового учета тоже одинаков: без денежного выражения объект не может быть включен в учетную совокупность.

Принцип периодичности, иными словами, ведение учета применительно к определенному интервалу времени. Этот принцип обусловлен необходимостью своевременного представления информации пользователям отчетности. В бухгалтерском учете отчетным годом является календарный год. Месячная и квартальная отчетность является промежуточной и составляется с начала года.

Принцип применим и в системе налогообложения. Под налоговым периодом понимается календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая упла-

те (п. 1 ст. 55 НК РФ). Причем отчетный период в бухгалтерском учете и налоговый период по налогу на прибыль совпадают (ст. 285 НК РФ).

Принцип начислений (временной определенности фактов хозяйственной деятельности). В бухгалтерском учете факты хозяйственной деятельности отражаются в том периоде, к которому они относятся фактически. Так, согласно ПБУ 9/99 одним из условий признания выручки в бухгалтерском учете является переход права собственности на товары (продукцию), принятие работы, услуги покупателем.

В настоящее время этот же принцип закладывается и в основу формирования налогооблагаемой прибыли, за исключением организаций, у которых в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость и налога с продаж не превысила одного миллиона рублей за каждый квартал (они имеют право на применение кассового метода). Согласно ст. 271, 272 НК РФ доходы (расходы) признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав или фактической выплаты денежных средств (иных форм оплаты).

Принцип соотношения доходов и затрат. Затраты в бухгалтерском учете должны быть отражены за тот же период, что и доход, для получения которого они были произведены. Так, согласно п. 19 ПБУ 10/99 расходы признаются в отчете о прибылях и убытках: с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями (соответствие доходов и расходов); путем их обоснованного распределения между отчетными периодами, когда расходы обуславливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем.

Тот же принцип закреплен и гл. 25 НК РФ. В соответствии с п. 2 ст. 271 Кодекса по доходам, относящимся к нескольким отчетным (налоговым) периодам, и в случае, если связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем, доходы распределяются налогоплательщиком самостоятельно, с учетом принципа равномерности признания доходов и расходов.

Расходы признаются, по Кодексу (п. 1 ст. 272), в том отчетном (налоговом) периоде, в котором эти расходы возникают исходя из условий сделок (по сделкам с конкретными сроками исполнения) и принципа равномерного и пропорционального формирования доходов и расходов (по сделкам, длящимся более одного отчетного (налогового) периода).

На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что приведенные принципы бухгалтерского учета подлежат применению и системой налогообложения, но это еще не доказывает наличие у налогового учета собственных принципов.

Приведенное сопоставление понятий налогового и бухгалтерского учетов не будет полным, если не сказать еще об одном нормативном акте, касающемся их обоих. 31 декабря 2002 г. за номером 4090 Министром России было зарегистрировано ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», утвержденное приказом Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 114н. Содержание данного ПБУ имеет очень существенное значение для бухгалтерской практики, поскольку представляет собой попытку сформулировать правила ведения бухгалтерского учета хозяйственных операций с ориентацией на нормы гл. 25 НК РФ.

Цель данного ПБУ, как она декларируется в п. 1 Положения, заключается в том, чтобы отразить в учете различия между бухгалтерской трактовкой прибыли и прибыли налогооблагаемой и продемонстрировать влияние этих различий на реальное финансовое положение организации.

ПБУ 18/02 вводит множество абсолютно новых, незнакомых и непривычных бухгалтеру-практику понятий и категорий. В их числе: «налог на бухгалтерскую прибыль (убыток)», «налог на налогооблагаемую прибыль», «постоянные разницы», «временные разницы», «постоянные налоговые обязательства», «отложенный налог на прибыль», «вычитаемые временные разницы», «налогооблагаемые временные разницы», «отложенные налоговые активы», «отложенные налоговые обязательства».

Существенным отличием ПБУ 18/02 от всех прочих действующих на сегодняшний момент Положений по бухгалтерскому учету является то, что данное ПБУ помимо общих методологических предписаний содержит правила отражения на счетах бухгалтерского учета тех фактов хозяйственной жизни, которые определяются здесь как расчеты

по налогу на прибыль. Данное положение вводится в действие, начиная уже с бухгалтерской отчетности за 2003 г.

Устанавливая достаточно сложные правила учета фактов хозяйственной жизни, связанных с расчетами по налогу на прибыль, ПБУ 18/02 не отменяет норм гл. 25 НК РФ. И, следовательно, вместо двух учетов, бухгалтерского и налогового, с помощью ПБУ 18/02 мы получаем уже три учета: бухгалтерский, налоговый и бухгалтерско-налоговый – некий синтез первого и второго, призванный в соответствии с Международными стандартами бухгалтерского учета сделать бухгалтерскую отчетность организации более ясной и открытой пользователям представляемой в ней информации.

Рассмотрим основные правила ведения налогового учета по налогу на прибыль в рамках введенной с 1 января 2002 г. системы налогового учета.

Статьями 313–315 НК РФ установлен следующий порядок ведения налогового учета:

1. Налоговая база по налогу на прибыль исчисляется на основе данных налогового учета, если гл. 25 предусмотрен иной порядок группировки и учета объектов хозяйственных операций для целей налогообложения, отличный от установленного правилами бухгалтерского учета.

2. Нормы и правила налогового учета применяются последовательно от одного налогового периода к другому (принцип последовательности применения).

3. Порядок ведения налогового учета устанавливается налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения. Изменения учетной политики применяются с начала нового налогового периода.

4. Подтверждением данных налогового учета являются первичные учетные документы, регистры аналитического учета и расчет налоговой базы.

5. Аналитические регистры бухгалтерского учета – сводные формы систематизации данных налогового учета за отчетный (налоговый) период, сгруппированных в соответствии с настоящей главой, без отражения на счетах бухгалтерского учета. Предназначены для систематизации и накопления информации, содержащейся в первичных документах, аналитических данных налогового учета для отражения в расчете налоговой базы (ст. 314 НК РФ).

Согласно п. 1 ст. 54 НК РФ налогоплательщики – организации исчисляют налоговую базу по итогам каждого налогового периода на основе данных регистров бухгалтерского учета и (или) на основе иных документально подтвержденных данных об объектах, подлежащих налогообложению либо связанных с налогообложением. В отличие от аналитических регистров бухгалтерского учета, которые только группируют детальную информацию об объектах учета, регистры налогового учета, по Кодексу, являются сводными формами, т. е. в них предполагается не детализировать, но и обобщать данные учета, на основании которых уже составляется расчет налоговой базы.

6. Регистры и порядок отражения в них данных разрабатываются плательщиками самостоятельно и устанавливаются учетной политикой.

7. Налоговый учет должен быть организован таким образом, чтобы при составлении расчета налоговой базы было возможно выделить из общей суммы доходы (расходы) от следующих операций:

- от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, а также имущества, имущественных прав,
- от реализации ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке;
- от реализации покупных товаров;
- от реализации финансовых инструментов срочных сделок, не обращающихся на организованном рынке;
- от реализации основных средств;
- от реализации товаров (работ, услуг) обслуживающих производств и хозяйств.

Процесс формирования налоговой базы по налогу на прибыль приведен в схеме 1.2.

При ведении налогового учета прибыли Налоговым кодексом предусмотрена возможность выбора способа ведения учета некоторых доходов (расходов). Выбор этих способов закрепляется в учетной политике для целей налогообложения.

Анализ операций, приведших к возникновению разницы между данными бухгалтерского и налогового учета, обладает следующими положительными моментами:

- позволяет проверить полноту включения операций для исчисления налога на прибыль путем установления взаимосвязи между показателями бухгалтерского и налогового учета;

ДОХОДЫ

От реализации	Выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных	Внереализационные	От осуществления деятельности, непосредственно не связанной с производством и реализацией
---------------	---	-------------------	---

РАСХОДЫ

1. *Обоснованные* – экономически оправданные
2. *Документально подтвержденные* – подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством РФ
3. Произведены для осуществления деятельности, *направленной на получение дохода*

Связанные с производством и реализацией	Расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав)	Внереализационные	Обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и реализацией
	Расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии		
	Расходы на освоение природных ресурсов		

Схема 1.2. Формирование

	Расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки		
	Расходы на обязательное и добровольное страхование		
	Прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией		

ЭЛЕМЕНТЫ ЗАТРАТ					
Материальные расходы	Расходы на оплату труда	Сумма начисленной амортизации	Прочие расходы		

=

ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК)

От реализации	+	От внереализационных операций
---------------	---	-------------------------------

-

Сумма убытка(ков) за предыдущий налоговый период(ы) или его часть, но не более 30 % от налоговой базы отчетного (налогового периода)

=

НАЛОГОВАЯ БАЗА ЗА ОТЧЕТНЫЙ (НАЛОГОВЫЙ) ПЕРИОД

налогооблагаемой прибыли с 2002 г.

Основные элементы учетной политики для целей налогового и бухгалтерского учета

№ п/п	Элемент учетной политики для целей налогообложения	Возможные варианты способов учета	Обоснование	Примечание
1	Порядок отражения в бухгалтерском учете процесса приобретения и заготовления материалов	<p>Метод себестоимости каждой единицы</p> <p>Метод средней себестоимости</p> <p>Метод себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (метод ФИФО)</p> <p>Метод себестоимости последних по времени приобретения материально-производственных запасов (метод ЛИФО)</p>	П. 6 ст. 254 НК РФ	
2	Порядок начисления амортизации по амортизируемому имуществу	<p>По установленным нормам, утвержденным Правительством РФ для каждой амортизационной группы</p> <p>С применением повышенных коэффициентов – по основным средствам, работающим в условиях агрессивной среды или повышенной сменности (но не выше 2), основных средств, являющихся предметом договора лизинга (но не выше 3) 7</p> <p>С применением пониженного коэффициента 0,5 – по легковым автомобилям</p>	П. 7, 9 ст. 259 НК РФ	<p>Повышенные коэффициенты не применяются к объектам 1–3 амортизационной группы, по которым применяется нелинейный метод амортизации.</p> <p>Возможность выбора предоставляется для всех объектов основных средств, кроме зданий, сооружений и переносных устройств, входящих в 8–10-ю амортизационную группу (со сроком службы более 20 лет). Для них предусмотрен</p>

Продолжение табл 1.1

№ п/п	Элемент учетной политики для целей налогообложения	Возможные варианты способов учета	Обоснование	Примечание
		и пассажирским микроавтобусам первоначальной стоимости более, соответственно 300 и 400 тыс .р		только линейный метод
3	Порядок распределения расходов на освоение природных ресурсов, относящихся к нескольким участкам недр	Порядок определения доли расходов на освоение природных ресурсов, приходящихся на отдельный участок недр	Ст. 261 НК РФ	
4	Порядок создания резервов по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию	Устанавливается предельный размер отчислений в резерв	Ст. 267 НК РФ	Создается по товарам (работам, услугам), по которым в соответствии с условиями заключенного договора с покупателем предусмотрены обслуживание и ремонт в течение гарантийного срока
5	Порядок оценки покупных товаров	По себестоимости первых по времени приобретения (ФИФО); По себестоимости последних по времени приобретения (ЛИФО);	П.1 ст. 268 НК РФ	
		По средней себестоимости (в случаях, когда с учетом технологических особенностей невозможно применение методов ФИФО и ЛИФО)		

№ п/п	Элемент учетной политики для целей налогообложения	Возможные варианты способов учета	Обоснование	Примечание
6	Порядок списания на расходы стоимости выбывших ценных бумаг	По себестоимости первых по времени приобретений (ФИФО); По себестоимости последних по времени приобретений (ЛИФО)	П. 9 ст. 280 НК РФ	
7	Порядок создания резервов по сомнительным долгам	Создавать Не создавать	Ст. 266 НК РФ, пп. 8 п. 1 ст. 265 НК РФ	Распространяется только на организации, применяющие метод начислений
8	Разработка порядка ведения налогового учета в специальных регистрах	Формы регистров Порядок отражения данных налогового учета в регистрах	Ст. 314 НК РФ	

– способствует сосредоточению внимания управленческого персонала на данных операциях;

– позволяет принять меры, чтобы подобные операции не повторялись;
– выявляет операции, стоимость которых не только ограничивается ценой сделки, но и должна включать сумму налога на прибыль.

Рассматривать вопросы совпадений и различий в налоговом и бухгалтерском учете можно с разных сторон. Во-первых, попытаемся сопоставить доходы и расходы в соответствии с бухгалтерским учетом и налоговым законодательством. Для этого нам потребуется последовательно рассмотреть порядок формирования доходов и расходов. Во-вторых, как уже широко принято и законодательно закреплено в ПБУ 18/2, выявленные различия между налоговым и бухгалтерским учетом можно разделить на постоянные и временные.

К постоянным различиям между данными бухгалтерского и налогового учета относят такие операции, влияние которых на бухгалтерскую прибыль не совпадает с влиянием на облагаемую базу по налогу на прибыль, при этом данное несоответствие не будет нивелировано за счет совершения каких-либо действий в следующих отчетных периодах. На-

пример, если работнику в 2002 г. выплачена материальная помощь, то она уменьшит бухгалтерскую прибыль организации. Однако данная операция не повлияет на величину облагаемой базы по налогу на прибыль.

Временными различиями между данными бухгалтерского и налогового учета называют такие операции, количественное влияние которых на бухгалтерскую прибыль и облагаемую базу по налогу на прибыль в рамках длительного периода будет идентично. Однако в течение короткого промежутка времени данные операции влияют на бухгалтерскую и налогооблагаемую прибыль по-разному. Например, в бухгалтерском учете может быть принят метод амортизации по сумме чисел лет полезного использования, который не предусмотрен налоговым законодательством. В результате суммы начисленной в течение года амортизации в бухгалтерском и налоговом учете совпадать не будут. Если же мы рассмотрим влияние этих операций в течение всего срока службы объекта основных средств, то оно будет равным, так как общая сумма амортизационных начислений за весь период равна первоначальной стоимости объекта (если в бухгалтерском учете не проводилась переоценка основных средств).

Отметим, что деление возникающих разниц на постоянные и временные имеет значение в основном для анализа тех или иных операций. В бухгалтерском же и налоговом учете важно само возникновение этих разниц.

Рассмотрение вопросов соотношения бухгалтерского и налогового учета можно начать с анализа соответствия бухгалтерских и налоговых доходов. Различия, возникающие в отношении доходов, могут быть вызваны несовпадениями:

- состава доходов;
- оценки доходов;
- момента признания доходов.

Различия в доходах, вызванные несовпадениями их состава

Уже отмечалось, что в налоговом законодательстве все доходы делятся на учитываемые и не учитываемые для целей налогообложения. В данном случае под налоговыми доходами мы будем понимать только те, которые учитываются при исчислении облагаемой базы по налогу на прибыль.

Согласно п. 1 ст. 257 «Порядок определения стоимости амортизируемого имущества» НК РФ суммы дооценки основных средств, произ-

веденной на дату после 1 января 2002 г., не учитываются для целей налогообложения.

Анализ положений ст. 251 позволяет выделить также следующие виды бухгалтерских доходов, которые не участвуют в расчете по налогу на прибыль:

1. Средства и иное имущество, полученные в виде безвозмездной помощи (содействия) в порядке, установленном Федеральным законом от 4 мая 1999 г. № 95-ФЗ «О безвозмездной помощи (содействии) РФ и внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и об установлении льгот по платежам в государственные внебюджетные фонды в связи с осуществлением безвозмездной помощи (содействия) РФ».

2. Безвозмездно полученное российской организацией имущество, если оно не было в течение одного года со дня его получения передано третьим лицам и было получено:

- от организации или физического лица, которым принадлежит не менее 50 % уставного (складочного) капитала (фонда) получающей стороны;

- от организации, уставный (складочный) капитал (фонд) которой не менее чем на 50 % состоит из вклада (доли) получающей стороны.

3. Суммы процентов, полученные из бюджета (внебюджетного фонда), начисленные в соответствии с требованиями:

- ст. 78 НК РФ за несвоевременный возврат излишне уплаченных сумм налогов;

- ст. 79 НК РФ за несвоевременный возврат излишне взысканных сумм налогов;

- ст. 176 НК РФ за несвоевременный возврат сумм налога на добавленную стоимость;

- ст. 203 НК РФ за несвоевременный возврат сумм акцизов.

4. Имущество, полученное организацией в рамках целевого финансирования. Данные поступления не признаются доходами, если они удовлетворяют условиям, указанным в подп. 14 п. 1 и 2 ст. 251 НК РФ. При отражении названных операций в бухгалтерском учете необходимо обратить внимание на следующее. Полученное имущество можно разделить на: 1) целевое финансирование, поступившее в рамках государственной помощи; и 2) прочее целевое финансирование. Порядок признания первого определен в положении по бухгалтерскому учету «Учет госу-

дарственной помощи» ПБУ 13/2000, утвержденном приказом Минфина России от 16 октября 2000 г. № 92н. Что касается второго, то порядок его признания в бухгалтерском учете до сих пор не регламентирован. В данном случае мы посоветовали бы организациям пользоваться ПБУ 13/2000, несмотря на то, что напрямую его к таким операциям отнести нельзя.

5. Положительные разницы, образовавшиеся в результате переоценки драгоценных камней при изменении в установленном порядке преисскурантов расчетных цен на драгоценные камни.

6. Суммы кредиторской задолженности налогоплательщика перед бюджетами разных уровней, списанные или уменьшенные иным образом в соответствии с законодательством Российской Федерации или по решению Правительства Российской Федерации.

7. Положительные разницы, полученные при переоценке ценных бумаг по рыночной стоимости.

В гл. 25 НК РФ под доходами понимается поступление любых экономических выгод, кроме сумм косвенных налогов. Перечень доходов, не учитываемых при исчислении облагаемой базы по налогу на прибыль, закрыт, поэтому любые иные поступления будут признаваться в налоговом учете доходами. Таким образом, возможны ситуации, когда поступление экономических выгод в организацию не будет являться доходом в соответствии с ПБУ 9/99, но окажется таковым в соответствии с гл. 25 НК РФ. Например, по нашему мнению, к таким операциям относится поступление в организацию сумм в возмещение расходов, понесенных от имени третьих лиц, если данные поступления обусловлены положениями договора, не являющегося договором комиссии (поручения или агентским договором). В связи с этим организациям необходимо избегать появления таких поступлений.

Любые ситуации несовпадения состава доходов в бухгалтерском учете и налоговом законодательстве будут приводить к возникновению постоянных разниц.

Различия в доходах, вызванные несовпадениями их оценки

Рассматриваемые различия возникают в тех ситуациях, когда величина дохода, признанного в бухгалтерском учете, считается заниженной согласно положениям НК РФ. Следовательно, все эти различия приводят к увеличению суммы доходов, принимаемых для целей налогового учета.

Согласно п. 2 ст. 40 «Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения» НК РФ налоговые органы при контроле за полнотой исчисления налогов вправе проверять правильность применения цен по сделкам. Однако такую проверку они могут производить только в следующих случаях:

– по сделкам между взаимозависимыми лицами (понятие «взаимозависимые лица» раскрывается в ст. 20 «Взаимозависимые лица» НК РФ);

– по товарообменным (бартерным) операциям;

– по внешнеторговым сделкам;

– при отклонении более чем на 20 % в сторону повышения или понижения от уровня цен, применяемых организацией по идентичным (однородным) товарам (работам, услугам) в пределах непродолжительного периода.

Организациям следует иметь в виду, что НК РФ предусмотрено определение цен в соответствии с требованиями ст. 40 по любым операциям, связанным с безвозмездным получением имущества (НК РФ, ст. 250, п. 8; ст. 274 «Налоговая база», п. 5). В связи с тем, что правила оценки такого имущества в соответствии с требованиями бухгалтерского учета и ст. 40 НК РФ близки по смыслу, оценка бухгалтерских доходов, как правило, удовлетворяет положениям НК РФ.

Однако следует обратить внимание на п. 8 ст. 250 НК РФ, где указывается, что оценка безвозмездно полученного амортизируемого имущества не может быть ниже остаточной стоимости, определяемой в соответствии с требованиями главы 25 НК РФ. На наш взгляд, данная норма совершенно не учитывает ситуации, когда амортизируемый объект может терять 50 % и больше первоначальной стоимости уже в первый год эксплуатации. Такая ситуация характерна для последних моделей продукции быстроразвивающихся высокотехнологичных отраслей (компьютерная техника, мобильные телефоны и т. д.).

Различия, вызванные несовпадением оценки в бухгалтерском учете и налогообложении, приводят к возникновению постоянных разниц.

Различия в доходах, вызванные несовпадениями момента их признания

Порядок признания доходов в бухгалтерском учете согласно п. 12 ПБУ 9/99 следующий: для признания доходов от обычной деятельности необходимо выполнение следующих условий:

– организация имеет право на получение дохода, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

– сумма выручки может быть определена;

– имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции увеличатся экономические выгоды организации. Уверенность в этом имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

– право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю, или работа принята заказчиком (услуга оказана);

– расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Следует отметить, что передача права собственности является одним из обязательных, но недостаточным условием для признания дохода в бухгалтерском учете.

Налоговое законодательство увязывает момент признания доходов с моментом реализации (НК РФ, ст. 271 «Порядок признания доходов при методе начисления», п. 3), при котором признается передача права собственности (НК РФ, ст. 39 «Реализация товаров, работ или услуг», п. 1). Никаких других условий для признания доходов в налоговом учете не предусмотрено. Следовательно, ситуации, при которых момент признания доходов в бухгалтерском учете не совпадает с моментом перехода права собственности, послужат основанием для возникновения расхождений между бухгалтерской прибылью и налогооблагаемой базой.

В соответствии с бухгалтерским законодательством доходы от участия в уставных капиталах должны быть признаны на дату решения собрания учредителей о выплате дивидендов или других доходов от участия. Налоговое же законодательство признает дивиденды и иные аналогичные платежи доходами для целей налогообложения по дате поступления денежных средств на расчетный счет налогоплательщика (НК РФ, ст. 271, п. 4, подп. 2).

По правилам бухгалтерского учета доходы в виде суммовых разниц могут признаваться не только в момент погашения соответствующей задолженности, но и по окончании каждого отчетного периода. Однако в соответствии с п. 7 ст. 271 НК РФ в налоговом учете суммовые разницы признаются доходом только на дату погашения задол-

женности (для продаж с последующей оплатой) или дату реализации имущества (работ, услуг, имущественных прав) (для продаж с предоплатой).

Любые ситуации несовпадения моментов признания доходов в бухгалтерском и налоговом законодательстве будут приводить к возникновению временных разниц.

Соответствие расходов в бухгалтерском учете и налоговых расчетах

Соответствие бухгалтерских и налоговых расходов мы будем рассматривать аналогично соответствию бухгалтерских и налоговых доходов. Следовательно, эти различия можно разделить на следующие группы:

- бухгалтерские расходы, не уменьшающие облагаемую базу по налогу на прибыль;
- различия между бухгалтерскими и налоговыми расходами, вызванные несовпадением их оценки;
- различия между бухгалтерскими и налоговыми расходами, вызванные несовпадением момента их признания.

Бухгалтерские расходы, не уменьшающие облагаемую базу по налогу на прибыль

Совокупность данных расходов организации можно разделить на четыре группы (табл. 1.2).

Документально подтвержденными расходами для целей налогообложения являются расходы, оформленные в соответствии с требованиями законодательства. Следовательно, документированные расходы, оформленные с нарушением требований нормативных актов, не

Таблица 1.2

Классификация расходов по документальному оформлению и экономическому обоснованию

Данные расходов организации	Документально подтвержденные	Документально не подтвержденные
Экономически обоснованные	1	2
Экономически не обоснованные	3	4

будут уменьшать облагаемую базу по налогу на прибыль, хотя вполне могут быть отражены в регистрах бухгалтерского учета.

При внимательном прочтении статей гл. 25 НК РФ можно заметить, что для целей налогообложения экономическая обоснованность расходов очень тесно связана с их юридическим оформлением. Например, как мы уже отмечали, согласно абз. 1 ст. 255 НК РФ к расходам на оплату труда относятся начисления, «предусмотренные трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами». Поэтому любые вознаграждения и выплаты в пользу физических лиц, не предусмотренные трудовыми и коллективными договорами, а также действующим законодательством, являются в налогообложении экономически не обоснованными, даже если с точки зрения здравого смысла их экономическая целесообразность будет очевидна.

Таким образом, расходы, не уменьшающие облагаемую базу по налогу на прибыль, располагаются в секторах 2–4 табл. 1.2. Однако НК РФ не ограничивается только этими двумя критериями. Статья 270 НК РФ содержит перечень расходов, которые не будут уменьшать налогооблагаемую базу, даже если они будут экономически обоснованными и оформленными в соответствии с требованиями законодательства. К ним относятся следующие виды расходов:

- пени, штрафы и иные санкции, взимаемые государственными организациями, которым законодательством Российской Федерации предоставлено право наложения указанных санкций;
- суммы налога, а также суммы платежей за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду;
- взносы на добровольное страхование работников, не удовлетворяющие критериям, названным в п. 16 ст. 255 НК РФ;
- взносы на негосударственное пенсионное обеспечение, не удовлетворяющие критериям, указанным в п. 16 ст. 255 НК РФ;
- суммы добровольных членских взносов (включая вступительные взносы) в общественные организации;
- суммы добровольных взносов участников союзов, ассоциаций, организаций (объединений) на содержание названных юридических лиц;
- стоимость безвозмездно переданного имущества (работ, услуг, имущественных прав) и расходов, связанных с такой передачей;
- стоимость имущества, переданного в рамках целевого финансирования в соответствии с подп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ;

– отрицательная разница, образовавшаяся в результате переоценки драгоценных камней при изменении в установленном порядке преискурентов цен;

– средства, перечисляемые профсоюзным организациям;

– расходы на любые виды начислений в пользу работников, не предусмотренные трудовыми договорами или законодательством;

– суммы материальной помощи работникам;

– оплата ценовых разниц при реализации товаров (работ, услуг) работникам по льготным ценам (тарифам) (ниже рыночных цен);

– оплата ценовых разниц при реализации по льготным ценам продукции подсобных хозяйств для организации общественного питания;

– оплата работникам путевок на лечение или отдых, экскурсий или путешествий, занятий в спортивных секциях, кружках или клубах, посещений культурно-зрелищных или физкультурных (спортивных) мероприятий;

– оплата работникам подписки, не относящейся к подписке на нормативно-техническую литературу;

– оплата товаров личного потребления и другие аналогичные расходы, произведенные в пользу работников;

– суммы налогов, включенных ранее в состав расходов, при списании кредиторской задолженности по этим налогам в соответствии с законодательством или по решению Правительства Российской Федерации;

– суммы целевых отчислений, произведенных организацией на цели, указанные в п. 2 ст. 251 НК РФ;

– расходы на осуществление безрезультатных работ по освоению природных ресурсов в соответствии с п. 5 ст. 261 НК РФ;

– расходы на подготовку и переподготовку кадров, связанные с организацией развлечения, отдыха или лечения;

– расходы, связанные с содержанием образовательных учреждений или оказанием им бесплатных услуг, с оплатой обучения в высших и средних специальных учебных заведениях работников при получении ими высшего и среднего специального образования;

– отрицательная разница, полученная от переоценки ценных бумаг по рыночной стоимости.

Кроме того, существует ряд других бухгалтерских расходов, не учитываемых при исчислении облагаемой базы по налогу на прибыль:

– суммы уценки основных средств, произведенные на дату после 1 января 2002 г. В соответствии с п. 15 ПБУ 6/01 «Учет основных средств», утвержденным приказом Минфина России от 30 марта 2001 г. № 26н, коммерческая организация может производить переоценку основных средств. Однако согласно п. 1 ст. 257 НК РФ суммы такой переоценки и уценки основных средств не учитываются для целей налогообложения;

– суммы амортизации нематериальных активов, не признаваемых таковыми в налоговом учете (перечень данных активов будет рассмотрен ниже);

– отчисления на формирование резервов предстоящих расходов и платежей, создание которых не предусмотрено главой 25 НК РФ и учетной политикой для целей налогообложения.

Все расходы данной классификационной группы (кроме двух последних) приводят к возникновению постоянных разниц между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью.

Различия в расходах, вызванные несовпадениями порядков признания активов и их оценки

В связи с тем, что данная группа является наиболее емкой, представляется целесообразным выделить в ней следующие подгруппы:

- различия в порядках признания отдельных видов активов;
- бухгалтерские расходы, нормируемые для целей налогообложения;
- различия в оценке стоимости отдельных видов активов, обусловленные положениями учетной политики для целей налогообложения.

Различия в порядке признания отдельных видов активов

Различия данной группы носят двоякий характер: с одной стороны, они возникают вследствие несовпадения порядка признания отдельных видов активов согласно требованиям бухгалтерского учета и главы 25 НК РФ, с другой – результатом этого несовпадения являются различия в моменте признания отдельных видов затрат в качестве расходов текущего периода.

При рассмотрении данного вопроса представляется целесообразным разделить все активы:

- 1) на незавершенное производство и готовую продукцию;
- 2) на прочие виды активов.

Такое деление не случайно. Оно обусловлено сходством в порядках определения стоимости указанных активов в рамках каждой из групп. Однако данные порядки значительно различаются между группами.

Порядок признания и оценки незавершенного производства (НЗП) и готовой продукции

Порядок определения стоимости данных видов активов в бухгалтерском учете напрямую зависит от избранных предприятием методов калькулирования готовой продукции. Очевидно, что как венец всего производственного процесса стоимость готовой продукции (а следовательно, и НЗП) прямо или косвенно зависит от способов ведения бухгалтерского учета, влияющих на стоимость используемых в производстве ресурсов (способ начисления амортизации по основным средствам и нематериальным активам, порядок определения стоимости сырья и материалов, отпускаемых в производство, и т. д.). Выделим два аспекта, которые непосредственно влияют на калькулирование готовой продукции: 1) порядок отнесения расходов к прямым и косвенным; 2) порядок определения производственной себестоимости готовой продукции.

В настоящее время в бухгалтерском учете при разделении затрат на прямые и косвенные пользуются определениями, закрепленными в Основных положениях по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях, утвержденных ЦСУ СССР, Госпланом СССР, Госкомцен СССР и Минфином СССР 20 июля 1970 г. № АБ-21-Д (далее – Основные положения). Согласно п. 20 Основных положений:

– под *прямыми затратами* понимаются расходы, связанные с производством отдельных видов продукции (расходы на сырье, основные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, основную заработную плату производственных рабочих и др.), которые могут быть прямо и непосредственно включены в их себестоимость;

– *косвенными затратами* считаются расходы, связанные с производством нескольких видов продукции (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые, общезаводские и др.), включаемые в их себестоимость с помощью специальных методов.

Такие же или аналогичные определения прямых и косвенных затрат можно найти в различных российских отраслевых методических

рекомендациях по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг).

Однако в НК РФ дан другой подход к делению затрат. Во-первых, прямые и косвенные затраты называются расходами. Во-вторых, данные понятия разделяются для торговых и неторговых организаций. В-третьих, содержание данных понятий в налоговом законодательстве существенно отличается от бухгалтерского. Это предопределено тем, что в НК РФ не только неверно делятся данные затраты по их экономической сущности, но и добавляется элемент перечисления. Причем перечень затрат, относящихся к прямым расходам, оказывается закрытым.

Так, к прямым расходам для неторговых организаций относятся (НК РФ, ст. 318 «Порядок определения суммы расходов на производство и реализацию», п. 1):

- материальные затраты в виде затрат на приобретение сырья и материалов, используемых в производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг) и образующих их основу либо являющихся необходимым компонентом при производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг), а также затрат на приобретение комплектующих изделий, подвергающихся монтажу, и полуфабрикатов, подвергающихся дополнительной обработке у налогоплательщика;

- расходы на оплату труда персонала, участвующего в производстве товаров, выполнении работ, оказании услуг, а также суммы единого социального налога, начисленного на указанные суммы расходов на оплату труда;

- суммы начисленной амортизации по основным средствам, используемым при производстве товаров, работ, услуг.

Все расходы, связанные с производством и реализацией, подразделяются на материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие расходы. Так как прямые расходы включают только расходы, непосредственно связанные с производственным процессом, то в налоговом учете необходимо предусмотреть следующее деление расходов:

- в материальных затратах должны быть выделены затраты на приобретение сырья и материалов, используемых в производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг) и образующих их основу либо являющихся необходимым компонентом при производстве товаров

(выполнении работ, оказании услуг), а также затраты на приобретение комплектующих изделий, подвергающихся монтажу, и полуфабрикатов, подвергающихся дополнительной обработке у налогоплательщика;

– в расходах на оплату труда должны быть выделены расходы на оплату труда персонала, участвующего в производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг);

– в суммах начисленной амортизации должна быть выделена амортизация по основным средствам, используемым при производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг);

– в прочих расходах должны быть отдельно выделены суммы единого социального налога, начисленного на расходы на оплату труда персонала, участвующего в производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг).

Все другие расходы, за исключением внереализационных, относятся к косвенным.

Очевидно, что в бухгалтерском учете разных организаций деление затрат на прямые и косвенные будет зависеть от специфики их деятельности. Например, для организации, выпускающей один вид продукции, все затраты будут прямыми. Однако в налоговом учете даже в этом случае будут выделены косвенные расходы.

Другой пример: расходы на электроэнергию, потребленную структурным подразделением организации, производящим один вид продукции, в бухгалтерском учете являются прямыми расходами. Те же расходы при исчислении налога на прибыль будут классифицированы как косвенные. Анализ всех видов расхождений между бухгалтерским и налоговым учетом показывает, что их интеграция сталкивается, пожалуй, с наибольшими трудностями при решении именно этого вопроса.

Согласно п. 9 ПБУ 10/99 коммерческие и управленческие расходы могут либо включаться в стоимость произведенной продукции (метод полной производственной себестоимости), либо признаваться в качестве расходов текущего периода (метод сокращенной производственной себестоимости). Принятый организацией метод должен быть отражен в учетной политике. Очевидно, что в зависимости от принятого метода будут различаться оценки запасов и величина расходов отчетного периода.

НК РФ, в отличие от нормативных актов по бухгалтерскому учету, не предоставляет хозяйствующим субъектам такого выбора. Соглас-

но п. 2 ст. 318 НК РФ *вся сумма косвенных расходов относится к расходам текущего периода*. Сумма прямых расходов подлежит распределению между реализованной продукцией, отгруженными (но не реализованными) товарами, готовой продукцией и незавершенным производством.

Порядок определения стоимости готовой продукции в бухгалтерском учете регулируется следующими нормами:

– п. 59 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н (далее – Положение по ведению бухгалтерского учета);

– комментариями к счету 40 Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденной приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н (далее – Инструкция по применению Плана счетов);

– пп. 203–205 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденных приказом Минфина России от 28 декабря 2001 г. № 119н (далее – Методические указания № 119н).

Согласно данным нормам, готовая продукция учитывается по фактическим затратам, связанным с ее изготовлением (по фактической производственной себестоимости). При этом остатки готовой продукции на складе (иных местах хранения) на конец (начало) отчетного периода могут оцениваться в бухгалтерском учете организации:

– по фактической производственной себестоимости;

– по нормативной себестоимости. Нормативная себестоимость остатков готовой продукции также может определяться по прямым статьям затрат.

Выбор конкретного способа оценки готовой продукции зависит от принятой в организации учетной политики.

Оценка незавершенного производства в соответствии с п. 64 Положения по ведению бухгалтерского учета производится:

1) в массовом и серийном производстве:

– по фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости;

– по прямым статьям затрат;

– по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов;

2) в единичном производстве продукции – по фактически произведенным затратам.

Порядок определения остатков незавершенного производства определяется учетной политикой организации.

Как следует из содержания ст. 319 «Порядок оценки остатков незавершенного производства, остатков готовой продукции, товаров отгруженных» НК РФ, в налоговом учете и незавершенное производство, и готовая продукция могут оцениваться только по фактическим затратам.

Далее необходимо обратить внимание, что согласно п. 63 Положения по ведению бухгалтерского учета изделия, прошедшие все стадии (фазы, переделы), предусмотренные технологическим процессом, но неукomплектованные или же не прошедшие испытания и техническую приемку, относятся к незавершенному производству. Однако согласно п. 1 ст. 319 НК РФ данные изделия признаются готовой продукцией.

Что касается торговых организаций, то в состав их прямых расходов включаются (НК РФ, ст. 320 «Порядок определения расходов по торговым операциям», абз. 3):

- стоимость реализованных покупных товаров;
- транспортные расходы по доставке покупных товаров до склада, если они не включены в цену приобретения товаров.

Все остальные расходы, за исключением внереализационных, относятся к косвенным.

Заметим, что ст. 320 НК РФ организациям не предоставлено право выбора способа определения суммы транспортных расходов, относящихся к реализованным товарам, для целей налогообложения. В пп. 1–4 данной статьи указан способ расчета.

Порядок признания и оценки прочих активов

В порядке признания данных видов активов есть общие моменты. При принятии данных активов к учету, начиная с 1 января 2002 г., в их стоимость (первоначальную стоимость) не включаются:

- невозмещаемые налоги, сборы и иные аналогичные платежи. Согласно подп. 1 п. 1 ст. 264 НК РФ они относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией;
- проценты по заемным средствам, полученным непосредственно для закупки сырья и материалов. Согласно подп. 2 п. 1 ст. 265 НК РФ они относятся к внереализационным расходам;

– суммовые разницы по операциям, связанным с приобретением данных сырья и материалов. В соответствии с п. 7 ст. 271 и п. 9 ст. 272 «Порядок признания расходов при методе начисления» НК РФ суммовые разницы относятся к внереализационным доходам (расходам).

Однако при принятии к учету данных активов есть и специфические моменты.

Основные средства. Для целей расчета облагаемой базы по налогу на прибыль все основные средства необходимо разделить на основные средства: 1) введенные в эксплуатацию до 1 января 2002 г.; 2) введенные в эксплуатацию после 1 января 2002 г.

Что касается основных средств, введенных в эксплуатацию до 1 января 2002 г., то их первоначальная стоимость в налоговом учете признается равной (НК РФ, ст. 257, п. 1):

– по основным средствам стоимостью на 1 января 2002 г. не более 10 тыс. р. (Федеральный закон от 6 августа 2001 г. № 110-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов (положений актов) законодательства Российской Федерации о налогах и сборах» (далее – Федеральный закон № 110-ФЗ), ст. 10, п. 2, подп. 3). Данные основные средства выводятся из состава амортизируемого имущества и списываются в качестве расходов налогооблагаемой базы переходного периода;

– первоначальной стоимости основных средств по данным бухгалтерского учета по состоянию на 1 января 2002 г., если их переоценка не производилась вообще;

– восстановительной стоимости основных средств по данным бухгалтерского учета по состоянию на 1 января 2002 г., если их переоценка на 1 января 2002 г. не производилась;

– восстановительной стоимости основных средств по данным бухгалтерского учета по состоянию на 1 января 2002 г. с учетом переоценки, произведенной на эту дату и отраженной в бухгалтерском учете в 2002 г. Однако результаты переоценки принимаются для целей налогообложения в размере, не превышающем 30 % восстановительной стоимости объектов основных средств по состоянию на 1 января 2001 г.

При рассмотрении бухгалтерских расходов, не уменьшающих облагаемую базу по налогу на прибыль, нами отмечено, что согласно п. 1 ст. 257 НК РФ *суммы переоценки и уценки основных средств, произведенные на дату после 1 января 2002 г., не учитываются для целей налогообложения.*

Если организация в качестве основных средств будет использовать часть своей продукции, то первоначальная стоимость таких основных средств в бухгалтерском и налоговом учете будет также различна.

Остановимся немного подробнее на суммах налога на добавленную стоимость (НДС). Если организация предъявляет всю сумму входящего НДС по основным средствам, тогда проблем не возникает. Однако организация может быть освобождена от уплаты НДС на основании ст. 145 НК РФ или же основные средства могут использоваться при производстве продукции (реализации товаров), не облагаемой НДС. Как быть с суммами входящего НДС в этих ситуациях? Как уже отмечалось, суммы налогов согласно подп. 1 п. 1 ст. 264 НК РФ относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией. Данная статья предусматривает исключения только для налогов, перечисленных в ст. 270 НК РФ, а именно:

- для налогов и платежей за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду (НК РФ, ст. 270, п. 4);
- для налогов, предъявленных в соответствии с требованиями НК РФ покупателю (приобретателю) товаров (работ, услуг, имущественных прав) (НК РФ, ст. 270, п. 19);
- для налогов, ранее включенных организацией в состав расходов, при списании по ним кредиторской задолженности (НК РФ, ст. 270, п. 19).

Как видно из данного перечня, суммы НДС, уплаченные по приобретенным основным средствам и не предъявленные к вычету, должны относиться к расходам организации. Однако в соответствии с п. 2 ст. 170 «Порядок отнесения сумм налога на затраты по производству и реализации товаров (работ, услуг)» НК РФ данные суммы НДС должны учитываться в стоимости основных средств. Не вносят ясности в этот вопрос и Методические рекомендации по применению гл. 25 «Налог на прибыль организаций» части второй НК РФ утвержденные приказом МНС России от 26 февраля 2002 г. № БГ-3-02/98 (далее – Методические рекомендации по налогу на прибыль), где указано, что «при исчислении налога на прибыль суммы налога на добавлен-

ную стоимость учитываются в составе расходов в соответствии со ст. 170 гл. 21 НК РФ». Ведь если они учитываются в составе расходов, то не могут включаться в первоначальную стоимость в соответствии со ст. 170 ПК РФ. Если же они включаются в первоначальную стоимость, то не могут учитываться в составе расходов. На наш взгляд, при решении данного вопроса необходимо пользоваться ст. 264 НК РФ, как более поздним нормативным актом, так как гл. 25 вступила в силу на год позже гл. 21. В этой ситуации ст. 170 НК РФ описывает только механизм распределения НДС между суммой налога, подлежащей вычету, и суммой налога, относимой на расходы периода.

Нематериальные активы. Для нематериальных активов можно также выделить различия в порядке их признания, который в бухгалтерском учете регламентируется п. 4 ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов», утвержденным приказом Минфина России от 16 октября 2000 г. № 91н. Что касается учета для целей налогообложения, то условия признания нематериальных активов для исчисления налога на прибыль закреплены в п. 3 ст. 257 НК РФ. Детальный анализ названных правовых норм позволяет прийти к следующим выводам.

1. В отличие от бухгалтерского учета не признаются нематериальными активами для целей обложения налогом на прибыль:

- неисключительные (имущественные) права автора или иного правообладателя на топологии интегральных микросхем;
- деловая репутация организации (гудвилл);
- организационные расходы (расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада участников (учредителей) в уставный (складочный) капитал организации).

2. В то же время в отличие от бухгалтерского учета признаются нематериальными активами для целей обложения налогом на прибыль:

- исключительное право правообладателя, не являющегося автором, на программы для ЭВМ и базы данных;
- владение ноу-хау, секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

*Различия в оценке стоимости отдельных видов активов,
обусловленные положениями учетной политики
для целей налогообложения*

Перед рассмотрением этих расходов особое внимание следует обратить на то, что НК РФ ссылается на «учетную политику для целей налогообложения». Однако *учетная политика в соответствии с ПБУ 1/98 и учетная политика для целей налогообложения – два совершенно разных понятия и, как следствие, документа.*

В связи с этим гл. 25 НК РФ открывает новый этап в методике расчета налогооблагаемой прибыли, который допускает построение налогового учета с применением иных способов ведения, чем те, которые используются в бухгалтерском учете. Данный подход представляет возможность организовать налоговую политику таким образом, чтобы минимизировать налогооблагаемую прибыль, в то время как бухгалтерский учет позволяет использовать совершенно иные методические и методологические приемы. Однако следует иметь в виду, что такая организация бухгалтерского и налогового учета приводит к значительному увеличению объема учетных работ. В связи с этим наличие соответствующего дорогого программного обеспечения является практически обязательным условием реализации данного подхода. При этом затраты на этот программный продукт должны окупаться за счет минимизации налоговых обязательств. Очевидно, что совместить эти условия можно только в крупных организациях.

К способам ведения бухгалтерского и налогового учета, в отношении которых действующим законодательством предоставлено право выбора, относятся:

- 1) метод признания доходов и расходов, в бухгалтерском, так и в налоговом учете, так как он используется большинством организаций;
- 2) способ начисления амортизации по объектам основных средств;
- 3) определение срока полезного использования основных средств;
- 4) способ определения стоимости сырья и материалов, отпущенных в производство;
- 5) способ определения стоимости реализованных товаров;
- 6) решение о создании резерва на ремонт основных средств;
- 7) решение о создании резерва по сомнительным долгам;

- 8) решение о создании резерва на оплату отпусков сотрудников;
- 9) решение о создании резерва на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет;
- 10) решение о создании резерва по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию;
- 11) предельный размер отчислений в резерв по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию.

Метод признания доходов и расходов

Для признания доходов от обычной деятельности необходимо выполнение некоторых условий порядка признания доходов в бухгалтерском учете (п. 12 ПБУ 9/99):

- организация имеет право на получение дохода, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции увеличатся экономические выгоды организации. Уверенность в этом имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю, или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Следует отметить, что передача права собственности является одним из обязательных, но недостаточным условием для признания дохода в бухгалтерском учете.

Налоговое законодательство увязывает момент признания доходов с моментом реализации (НК РФ, ст. 271 «Порядок признания доходов при методе начисления», п. 3), при котором признается передача права собственности (НК РФ, ст. 39 «Реализация товаров, работ или услуг», п. 1). Никаких других условий для признания доходов в налоговом учете не предусмотрено. Следовательно, ситуации, при которых момент признания доходов в бухгалтерском учете не совпадает с моментом перехода права собственности, послужат основанием для возникновения расхождений между бухгалтерской прибылью и налогооблагаемой базой.

Способ начисления амортизации по объектам основных средств и определение сроков их полезного использования

Анализ требований ПБУ 6/01 и норм гл. 25 НК РФ позволяет сказать, что состав основных средств в бухгалтерском учете и учете для целей налогообложения одинаков. В соответствии с ПБУ 6/01 и ст. 256 «Амортизируемое имущество» НК РФ все основные средства можно разделить на: 1) амортизируемые основные средства; 2) неамортизируемые основные средства и 3) основные средства, исключенные из состава амортизируемого имущества. При этом отличие вторых от третьих заключается в том, что вторые не амортизируются никогда, а по третьим амортизация не начисляется временно.

Состав имущества, не подлежащего амортизации, в бухгалтерском учете, определен в п. 17 ПБУ 6/01. В гл. 25 НК РФ аналогичное имущество перечисляется в п. 2 ст. 256. Сравнительный анализ данных норм показывает, что ряд объектов основных средств, по которым начисляется амортизация в бухгалтерском учете, не амортизируется для целей исчисления налога на прибыль. К таким объектам относятся основные средства:

- приобретенные (созданные) с использованием бюджетных средств целевого финансирования;
- поступление которых в организацию не признавалось доходом для целей налогообложения (НК РФ, ст. 256, п. 2, подп. 7).

Амортизация начисляется непрерывно в течение всего срока полезного использования объекта основных средств, за исключением отдельных случаев. В бухгалтерском учете данные случаи перечислены в п. 23 ПБУ 6/01. Что касается НК РФ, то он также выделяет такие ситуации (НК РФ, ст. 256, п. 3). Однако в отличие от бухгалтерского в налоговом учете начисление амортизации приостанавливается по основным средствам, переданным по договорам безвозмездного пользования.

При сравнении порядков начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете необходимо все основные средства разделить на введенные в эксплуатацию до и после 1 января 2002 г.

При начислении амортизации в бухгалтерском учете по основным средствам, введенным в эксплуатацию до 1 января 2002 г., необходимо иметь в виду, что в соответствии:

– с пп. 14 и 15 ПБУ 6/01 изменение первоначальной стоимости объектов возможно только в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации и переоценки объектов основных средств;

– с п. 18 ПБУ 6/01 организация не имеет права в течение всего срока полезного использования объекта менять принятый метод начисления амортизации.

Таким образом, вступление в силу главы 25 НК РФ никоим образом не может повлиять на классификацию объектов основных средств, введенных в эксплуатацию до 1 января 2002 г., и порядок начисления по ним амортизации в бухгалтерском учете. Однако согласно подп. 3 п. 2 ст. 10 Федерального закона № 110-ФЗ *«по состоянию на 1 января 2002 г. налогоплательщик обязан отразить в налоговом учете стоимость объектов, относящихся к амортизируемому имуществу в классификации и оценке в соответствии с главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации»*. Для этого организации необходимо произвести следующие действия:

– определить остаточную стоимость объекта на 1 января 2002 г. Согласно п. 1 ст. 257 НК РФ остаточная стоимость основных средств, бывших в эксплуатации до 1 января 2002 г., в налоговом учете принимается равной их бухгалтерской оценке на 1 января 2002 г.;

– установить срок полезного использования объекта. В соответствии с п. 1 ст. 258 *«Амортизационные группы. Особенности включения амортизируемого имущества в состав амортизационных групп»* НК РФ срок полезного использования объекта определяется на основании Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 1 января 2002 г. № 1 (далее – Классификация основных средств). Срок полезного использования в Классификации основных средств устанавливается в месяцах «вилкой». Выбор конкретного срока полезного использования объекта определяется организацией самостоятельно и закрепляется в учетной политике для целей налогообложения;

– пересчитать срок полезного использования объекта с учетом периода начисления амортизации. Например, в соответствии с Классификацией срок полезного использования объектов третьей группы составляет от 37 до 60 мес. В учетной политике для целей налогообложения точный срок использования данных объектов установлен равным 48 мес. По состоянию на 1 января 2002 г. амортизация по одному из объектов

основных средств, входящих в третью группу, начислялась в течение 29 мес. Следовательно, для расчета амортизационных отчислений будет использован срок, равный $48 - 29 = 21$ мес. В данной ситуации может возникнуть вопрос, что делать с объектом основных средств, остаточный срок полезного использования которого по данным расчетам будет равен нулю или отрицательному числу. На наш взгляд, остаточная стоимость данного объекта должна быть единовременно списана на расходы налоговой базы переходного периода (Федеральный закон № 110-ФЗ, ст. 10, п. 2, подп. 3).

Начиная с 1 января 2002 г., согласно п. 1 постановления Правительства Российской Федерации от 1 января 2002 г. № 1 Классификация основных средств может применяться для целей бухгалтерского учета. Здесь надо обратить внимание на следующую тонкость: согласно п. 20 срок полезного использования определяется организацией при принятии объекта основных средств к учету, поэтому для объектов, введенных в эксплуатацию в декабре 2001 г., он не может быть изменен. Однако может быть изменен метод начисления амортизации, так как в 2001 г. амортизация по объекту еще не начислялась. Поэтому условия п. 18 ПБУ 6/01 о неизменности избранного метода начисления амортизации будут соблюдены.

Таким образом, начиная с 1 января 2002 г., при амортизации объекта как в бухгалтерском, так и в налоговом учете разница между полученными суммами может быть обусловлена различиями:

- в первоначальной (восстановительной) стоимости объектов данный вопрос уже рассмотрен;
- в методах начисления амортизации, закрепленных в учетной политике и учетной политике для целей налогообложения;
- в сроках полезного использования объектов, принятых в учетной политике и учетной политике для целей налогообложения.

Как видно, при стремлении организации сблизить бухгалтерский и налоговый учет только первый пункт находится за пределами ее возможностей. Что касается двух других пунктов, то принятие линейного метода начисления амортизации и единого срока полезного использования на основании Классификации объектов основных средств позволяет полностью унифицировать данные бухгалтерского и налогового учета (в случае совпадения первоначальной стоимости объектов).

*Способ определения стоимости сырья и материалов,
отпущенных в производство, а также стоимости
реализованных товаров*

Согласно п. 16 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», утвержденного приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н, стоимость материально-производственных запасов при отпуске их в производство и ином выбытии определяется по одному из следующих методов: по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости; по методу ФИФО; по методу ЛИФО в соответствии с п. 2 ПБУ 5/01 товары, предназначенные для продажи, относятся к материально-производственным запасам. Конкретный способ исчисления стоимости материально-производственных запасов определяется учетной политикой организации.

Пунктом 8 ст. 254 НК РФ и подп. 3 п. 1 ст. 268 «Особенности определения расходов при реализации товаров» НК РФ предусмотрены те же способы определения стоимости сырья и материалов, отпускаемых в производство, и реализованных товаров. Выбор конкретного варианта должен быть закреплен в учетной политике организации для целей налогообложения.

Таким образом, различия в оценке стоимости отпускаемых в производство сырья и материалов, а также реализованных товаров могут появиться в случае несовпадения:

- стоимости материально-производственных запасов, по которой они были приняты к учету (причины данных различий были рассмотрены выше);
- принятых в учетной политике и учетной политике для целей налогообложения способах определения стоимости материально-производственных запасов при отпуске их в производство и ином выбытии.

Если организация стремится максимально сблизить данные бухгалтерского и налогового учета, то ей необходимо избрать единый способ определения стоимости материально-производственных запасов при отпуске их в производство и ином выбытии для целей как бухгалтерского, так и налогового учета. К сожалению, бухгалтерия организации не может повлиять на различия в порядке определения стоимости материально-производственных запасов, по которой они принимаются к учету. Однако можно повлиять на них косвенно. Например, можно договориться с поставщиком о включении транспортных расходов в стоимость сырья (материалов, товаров) или же приобрести сырье (ма-

териалы, товары) у поставщика, который определяет их цену в рублях, а не условных единицах, и т. п.

Соответствие правил создания бухгалтерских и налоговых резервов

Рассмотрим порядок создания в соответствии с бухгалтерским и налоговым законодательствами сумм резерва:

- на ремонт основных средств;
- по сомнительным долгам;
- на оплату отпусков сотрудников;
- на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет;
- по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию.

Что касается остальных видов резервов, то их создание не предусмотрено нормами гл. 25 НК РФ. Следовательно, отчисления на формирование неназванных резервов будут являться бухгалтерскими расходами, не уменьшающими облагаемую базу по налогу на прибыль.

Различия в порядке создания резерва на ремонт основных средств

В бухгалтерском учете расходы на ремонт основных средств могут отражаться путем:

- единовременного отнесения всей суммы расходов на ремонт на расходы организации. Учитывая допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности (ПБУ 1/98 «Учетная политика организации», утвержденное приказом Минфина России от 9 декабря 1998 г. № 60н, п. 6), а также требование рациональности ведения бухгалтерского учета (ПБУ 1/98, п. 7), данный метод может применяться только в тех случаях, когда расходы на ремонт носят незначительный характер;
- создания резерва на ремонт основных средств. Создание такого резерва предусмотрено п. 72 Положения по ведению бухгалтерского учета с целью равномерного включения расходов на ремонт в стоимость готовой продукции (товаров, работ, услуг). Данный способ применяется в организациях, у которых ремонт основных средств производится регулярно, и расходы на его осуществление могут оказать значительное влияние на калькулирование себестоимости готовой продукции (работ, услуг);
- отнесения фактических затрат по ремонту на счет расходов будущих периодов с постепенным списанием их на текущие расходы отчетного периода. Данный метод, как правило, применяется только в случае

непредвиденных дорогостоящих ремонтов. В этой ситуации, даже если организацией и создавался резерв, затраты на такой unplanned ремонт могут существенно повлиять на колебание стоимости готовой продукции по разным отчетным периодам. Поэтому наиболее целесообразным представляется отнести данные затраты к расходам будущих периодов и постепенно списать их на стоимость готовой продукции (работ, услуг). В связи с тем, что расходы будущих периодов облагаются налогом на имущество, очевидно, что данный метод используется организациями крайне редко и только при действительной необходимости.

В случае создания резерва на ремонт основных средств организация самостоятельно рассчитывает плановые расходы на ремонт и определяет порядок отчисления в резерв и его использования. Аналогично, если затраты по ремонту относятся к расходам будущих периодов, организация самостоятельно определяет тот период, в течение которого они списываются на текущие расходы.

Порядок принятия расходов на ремонт основных средств для целей налогового законодательства установлен ст. 260 «Расходы на ремонт основных средств» НК РФ, которой предусмотрено, что расходы на ремонт могут признаваться организацией:

- в качестве прочих расходов в отчетном периоде их осуществления в размере фактических затрат (НК РФ, ст. 260, п. 1);
- в течение нескольких отчетных периодов путем создания резерва на ремонт основных средств (НК РФ, ст. 260, п. 3).

Порядок создания в налоговом учете расходов на ремонт основных средств изложен в ст. 324 «Порядок ведения налогового учета расходов на ремонт основных средств» НК РФ. Обратим внимание только на следующие моменты:

- размер ежемесячных отчислений в резерв на ремонт основных средств определяется путем произведения первоначальной стоимости амортизируемых основных средств на норматив отчислений;
- первоначальная стоимость основных средств исчисляется по данным налогового учета;
- норматив отчислений устанавливается налогоплательщиком самостоятельно в учетной политике организации для целей налогообложения;
- норматив отчислений не может превышать предельную сумму отчислений в резерв, рассчитанную исходя из периодичности осуществления ремонта, частоты замены элементов основных средств и сметной стоимости указанного ремонта;

– предельная сумма резерва не может превышать среднюю величину фактических расходов на ремонт, сложившуюся за последние три года;

– предельный размер отчислений в резерв может быть увеличен на сумму отчислений на финансирование проведения особо сложных и дорогих видов капитального ремонта основных средств. Данный ремонт должен быть предусмотрен графиком проведения указанных видов ремонта при условии, что в предыдущих налоговых периодах указанные либо аналогичные ремонты не осуществлялись;

– в конце налогового периода суммы неиспользованного резерва включаются в состав доходов;

– в конце налогового периода превышение фактической величины расходов на ремонт основных средств над суммой резерва включается в состав расходов. *Как следует из данного пункта, в случае превышения фактических расходов на ремонт основных средств над величиной резерва до окончания налогового периода данные суммы не принимаются в уменьшение облагаемой базы по налогу на прибыль до наступления последнего дня налогового периода;*

– на дату окончания налогового периода величина резерва на ремонт основных средств не может превышать суммы, предназначенной для финансирования особо сложных и дорогих видов капитального ремонта основных средств.

На основании изложенного можно сказать, что суммы отчислений в резерв на ремонт основных средств по данным бухгалтерского и налогового учета будут не совпадать только в случаях принятия различных порядков его создания в учетной политике и учетной политике для целей налогообложения. Поскольку в нормативных актах по бухгалтерскому учету порядок создания резерва не изложен, для сближения бухгалтерских и налоговых данных в учетной политике организации должен быть закреплен порядок, аналогичный тому, что применяется в учетной политике для целей налогообложения.

Различия в порядке создания резерва по сомнительным долгам

Порядок создания резерва по сомнительным долгам предусмотрен п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета. Согласно данному пункту, резерв по сомнительным долгам создается на основе результатов инвентаризации дебиторской задолженности организации. При

этом величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга.

В налоговом учете порядок создания резерва по сомнительным долгам содержится в ст. 266 «Расходы на формирование резервов по сомнительным долгам» НК РФ. Согласно п. 4 этой статьи сумма резерва определяется по результатам проведенной на последнюю дату отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности. При этом порядок определения суммы резерва находится в прямой зависимости от срока возникновения сомнительной задолженности и не учитывает при этом финансового положения должника. Кроме того, *НК РФ ограничивает максимальную величину резерва по сомнительным долгам 10 % доходов от реализации.*

Очевидно, что бухгалтерский и налоговый подходы к определению суммы резерва абсолютно несовместимы. Поэтому в случае принятия организацией решения о создании этого резерва суммы отчислений по бухгалтерским и налоговым данным будут различаться.

Различия в порядке создания резерва на оплату отпусков и резерва на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет

Согласно п. 72 Положения по ведению бухгалтерского учета организация имеет право создавать резерв на оплату отпусков и резерв на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет. Создание аналогичных резервов для целей налогового законодательства предусмотрено ст. 324.1 НК РФ.

В нормативных актах по бухгалтерскому учету порядок создания данных резервов не предусмотрен. В ст. 324.1 НК РФ содержатся отдельные элементы порядка их создания. Для унификации данных бухгалтерского и налогового учета организации необходимо в учетной политике принять порядок создания данных резервов, аналогичный порядку, закрепленному в учетной политике для целей налогообложения.

Различия в порядке создания резерва по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию

Согласно п. 72 Положения по ведению бухгалтерского учета организация имеет право создавать резерв по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию. Создание аналогичного резерва предус-

мотрено ст. 267 «Расходы на формирование резерва по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию» НК РФ.

В отношении данного резерва ситуация аналогична ситуации с резервом на оплату отпусков. В нормативных актах по бухгалтерскому учету порядок создания данных резервов не предусмотрен. В ст. 267 НК РФ содержатся отдельные элементы порядка создания резерва по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию. *Для унификации данных бухгалтерского и налогового учета организации необходимо в учетной политике принять порядок создания резерва по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию, аналогичный порядку, закрепленному в учетной политике для целей налогообложения.*

Различия в расходах, вызванные несовпадением момента их признания

Как и в ситуации с доходами, различия между бухгалтерским и налоговым учетом могут возникать вследствие несовпадения моментов признания тех или иных расходов. К таким расходам, в частности, относятся:

– расходы на приобретение книг, брошюр и иных подобных объектов. Согласно п. 18 ПБУ 6/01 данные расходы разрешается списывать по мере их отпуска в производство или эксплуатацию. Однако в соответствии с подп. 6 п. 2 ст. 256 НК РФ в налоговом учете стоимость данных объектов включается в состав прочих расходов в момент их приобретения, т. е. перехода на них права собственности;

– порядок отнесения убытка от выбытия амортизируемого имущества. В бухгалтерском учете убыток от выбытия амортизируемого имущества признается в полном объеме в момент его образования. Однако в налоговом учете согласно п. 3 ст. 268 НК РФ полученный убыток включается в состав прочих расходов равными долями в течение срока, определяемого как разница между сроком полезного использования этого имущества и фактическим сроком его эксплуатации до момента реализации;

– суммы в виде выплаченных подъемных и компенсации за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей и мотоциклов. В соответствии с принципом временной определенности фактов хозяйственной деятельности данные расходы в бухгалтерском учете признаются в момент начисления. Однако в соответствии с подп. 4 п. 7 ст. 272 НК РФ в налоговом учете данные расходы признаются в момент их выплаты из кассы (перечисления с расчетного счета);

– суммовые разницы. В соответствии с принципом временной определенности фактов хозяйственной деятельности данные расходы признаются вне зависимости от факта оплаты задолженности. Однако в соответствии с п. 7 ст. 271 НК РФ в налоговом учете *суммовые разницы признаются расходами только на дату погашения задолженности (для продаж/покупок с последующей оплатой) или дату реализации имущества (работ, услуг, имущественных прав) (для продаж/покупок с предоплатой).*

1.3. Содержание, механизм управления и задачи анализа прибыли (конечных финансовых результатов)

1.3.1. Содержание и виды прибыли предприятия

Прибыль является одной из основных экономических категорий рыночного хозяйства. Как экономическая категория прибыль характеризует конечные финансовые результаты деятельности предприятия. Она является показателем, в котором отражаются эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятия представляет собой положительную разницу между общей суммой доходов и затратами (расходами) на производство и реализацию продукции с учетом других хозяйственных операций. Убыток, напротив, – это отрицательная разница между доходами и расходами по всем хозяйственным операциям предприятия.

За счет средств из прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятия, выплачиваются доходы (дивиденды) собственникам бизнеса (акционерам). При этом в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятие может лишиться не только ожидаемой прибыли, но полностью или частично потерять свой капитал. Отсюда вытекает, что прибыль является в определенной мере и платой за риск осуществления предпринимательской деятельности.

Прибыль характеризуется многоаспектной ролью и многообразием форм, в которых она выступает. Виды прибыли могут быть систематизированы по определенным признакам.

По источникам формирования в соответствии с НК РФ прибыль подразделяют:

– на *прибыль от реализации продукции, работ и услуг*, в рамках которой в целях повышения степени аналитичности анализа можно выделять прибыль от основной деятельности предприятия и прибыль от прочей реализации (или прибыль от операционной деятельности);

– *прибыль от внереализационных операций*.

При этом, исходя из методологических требований бухгалтерского учета, отраженных в экономическом содержании отчета предприятия о прибылях и убытках, источниками формирования прибыли выступают прибыль от реализации продукции, работ и услуг, прибыль от прочей реализации и прибыль от внереализационных операций. Кроме этого, при достаточно редко встречающихся обстоятельствах может быть получена прибыль как сальдо чрезвычайных доходов и расходов.

Прибыль от реализации продукции, работ и услуг является основным видом прибыли на предприятии, который непосредственно связан с отраслевой спецификой его деятельности. Ее можно также называть прибылью от основной (уставной) деятельности.

Прибыль от прочей реализации (операционная прибыль по отчету о прибылях и убытках), представляющая собой доход предприятия от реализации различных видов имущества, включая ценные бумаги и имущественные права, отражает финансовый результат от деятельности, не являющейся основной для предприятия, которая ведется не регулярно и не занимает, как правило, высокого удельного веса в общем объеме производственной деятельности.

Прибыль от внереализационных операций образуется как доход от долевого участия в совместных предприятиях и других организациях в виде распределенной прибыли на сумму пая, купли-продажи иностранной валюты, так доходы по заемным обязательствам, штрафы, пени и неустойки полученные.

Прибыль от чрезвычайных обстоятельств возникает при положительном сальдо чрезвычайных доходов и расходов, что, как правило, не характерно для обычной деятельности предприятия.

По видам деятельности предприятия подразделяют прибыль от производственной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Прибыль от производственной деятельности является результатом производственно-сбытовой, т. е. какой-то основной для данного предприятия текущей деятельности по его уставу. Из зарубежной экономической литературы в нашу терминологию анализа хозяйственной деятельности предприятия вошло понятие «операционная прибыль», под

которой понимается, по существу, прибыль от производственной деятельности. Это понятие надо отличать от сальдо операционных доходов и расходов по отчету о прибылях и убытках.

Результат инвестиционной деятельности частично отражается в прибыли от внереализационных операций в виде доходов от участия в совместной деятельности, от владения ценными бумагами и депозитными вкладами, частично в операционной прибыли от реализации имущества по окончании использования инвестиционного проекта. Кроме этого, результаты инвестиций отражаются на производственной прибыли, когда инвестиции осуществляются в реальные активы по расширению, обновлению и модернизации основного или вспомогательного производства.

Под *прибылью от финансовой деятельности* понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на более выгодных, чем среднерыночные, условиях. Кроме того, в процессе финансовой деятельности может быть получена и прямая прибыль путем использования финансовых проектов вложения собственного капитала в иные организации.

По составу элементов, формирующих прибыль, в экономическом анализе различают маржинальную (валовую), прибыль от операционной деятельности и внереализационных операций, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности, прибыль от чрезвычайных обстоятельств и чистую прибыль.

Маржинальная прибыль (валовая маржа) – это положительная разница между суммой выручки-нетто и переменными затратами. Понятию «маржинальная прибыль» соответствует понятие «валовая прибыль», применяемое в отчете о прибылях и убытках (стр. 029, ф. 2).

Прибыль от продаж представляет собой сумму дохода предприятия за вычетом всех операционных расходов как постоянных, так и переменных. Данному понятию отвечает понятие «прибыль от продаж» по отчету о прибылях и убытках (стр. 050, ф. 2).

Прибыль от операционной деятельности – это положительная разница (сальдо) между суммой доходов от операционной деятельности, включающей проценты к получению, доходы от участия в других организациях и прочие операционные доходы, и суммой расходов от операционной деятельности, в состав которых включаются проценты к уплате и прочие операционные расходы.

Прибыль от внереализационных операций представляет собой положительное сальдо внереализационных доходов, к которым отно-

сятся штрафы, пени, неустойки в пользу предприятия по хозяйственным договорам, стоимость безвозмездно полученных активов, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, кредиторская и депонентская задолженности с истекшим сроком исковой давности, положительные курсовые разницы и прочие внереализационные доходы, и внереализационных расходов, представленных штрафами, пени и неустойками, выплаченными предприятием по хозяйственным договорам, убытка прошлых лет, признанные в отчетном году, дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности, отрицательные курсовые разницы и прочие внереализационные расходы.

Прибыль до налогообложения равняется сумме прибыли от продаж, прибыли от операционной деятельности и прибыли от внереализационных операций.

Прибыль от обычной деятельности представляет собой разницу между величиной прибыли до налогообложения и налоговыми отчислениями из прибыли, включающими налог на прибыль и экономические санкции из прибыли.

Прибыль от чрезвычайных обстоятельств представляет положительную разницу между доходами от чрезвычайных обстоятельств и соответствующими им расходами. К чрезвычайным доходам и расходам относятся поступления в пользу предприятия и его расходы, возникающие при стихийных бедствиях, национализации имущества, страховые возмещения, стоимость материальных ценностей после списания непригодных к дальнейшему использованию активов.

Чистая прибыль – это совокупная (общая бухгалтерская прибыль предприятия) прибыль, уменьшенная на сумму налога на прибыль и аналогичных платежей из нее, а также на величину прибыли от чрезвычайных обстоятельств.

По характеру налогообложения прибыли выделяют налогооблагаемую и не облагаемую налогом прибыль. Такое деление прибыли играет важную роль в формировании налоговой политики предприятия, так как позволяет оценивать альтернативные хозяйственные операции с позиции их конечного эффекта. Состав доходов, не учитываемых при определении налогооблагаемой базы, регулируется положениями ст. 251 гл. 25 НК РФ.

Далее, в соответствии со ст. 284 НК РФ по ставке 0 % облагаются проценты по государственным и муниципальным облигациям, эмитированным до 20 января 1997 г. включительно, а также проценты по облига-

циям государственного валютного облигационного займа 1999 г. По ставке 6 % облагаются дивиденды, полученные от российских организаций (ст. 275, ст. 284 НК РФ). Проценты по государственным и муниципальным ценным бумагам, условиями выпуска и обращения которых предусмотрено получение дохода в виде процентов, и дивиденды, полученные от иностранных организаций, облагаются по ставке 15 % (ст. 275 и 284 НК РФ). По ставке 24 % облагается прибыль от реализации и внереализационная прибыль. К доходам от реализации по ст. 249 и 315 НК РФ относится выручка от реализации товаров (работ и услуг) собственного производства, покупных товаров, амортизируемого имущества, прочего имущества и имущественных прав, ценных бумаг, обращающихся и не обращающихся на организованном рынке, товаров (работ, услуг) обслуживающих производств и хозяйств. К внереализационным доходам (ст. 250 и 315 НК РФ) относятся доходы от операций с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися и не обращающимися на организованном рынке, иные внереализационные доходы, включающие проценты по заемным обязательствам, штрафы, пени, неустойки и пр.

По характеру инфляционной очистки прибыли различают *номинальную* и *реальную* прибыль. Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной суммы прибыли за анализируемый период, скорректированной на индекс инфляции в соответствующем порядке.

По рассматриваемому периоду формирования выделяют *прибыль предшествующего периода*, *прибыль отчетного периода* и *планируемую* прибыль.

По регулярности формирования прибыль делится на *регулярно формируемую* и так называемую «*чрезвычайную*» прибыль. В рыночной экономике данный вид прибыли характеризует необычный для данного предприятия источник ее формирования или очень редкий характер ее получения.

По характеру использования в составе прибыли, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей, выделяют капитализированную и потребляемую части. *Капитализированная* прибыль представляет собой ту ее часть, которая направлена на финансирование прироста активов, а *потребляемая* прибыль – ту ее часть, которая израсходована на выплату собственникам, персоналу или социальные программы предприятия.

В отчете о прибылях и убытках представлена система формирования прибыли предприятия по правилам бухгалтерского учета: от валовой до

чистой. При этом под валовой прибылью, равной маржинальной прибыли, понимается разница между выручкой от продаж за вычетом косвенных налогов (чистая выручка или выручка-нетто) и производственных расходов, приходящихся на проданные товары, продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. Иначе говоря, в состав валовой прибыли входят коммерческие и управленческие расходы, а также прибыль от продаж.

Прибыль от продаж есть разница между валовой прибылью и суммой коммерческих и управленческих расходов (валовая прибыль за вычетом расходов по управлению и сбыту). Положительное сальдо операционных доходов и расходов образует прибыль от операционной деятельности. Внереализационная прибыль представляет собой положительный результат внереализационных доходов и расходов. Совокупность прибыли от продаж, операционной и внереализационной прибыли формируют прибыль до налогообложения. Прибыль за вычетом налога на прибыль и аналогичных обязательных платежей из прибыли называется прибылью от обычной деятельности предприятия, а с учетом положительного сальдо чрезвычайных доходов и расходов – называется чистой прибылью.

Прибыль от продаж (стр. 050) = стр. 010 – (стр. 020 + стр. 030 + стр. 040) = стр. 029 – (стр. 030 + стр. 040):

Выручка-нетто (выручка от продаж за вычетом косвенных налогов)
(стр. 010, ф. 2)

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (стр. 020, ф. 2)	Валовая прибыль (стр. 029, ф. 2)		
	Коммерческие расходы (стр. 030, ф. 2)	Управленческие расходы. (стр. 040, ф. 2)	Прибыль от продаж (стр. 050, ф. 2)

Операционная прибыль = (стр. 060 + стр. 080 + стр. 090) – (стр. 070 + стр. 100):

Операционные доходы (стр. 060 + 080 + 090), ф. 2, в том числе

Проценты к получению (стр. 060, ф. 2)	Доходы от участия в других организациях (стр. 080, ф. 2)	Прочие операционные доходы (стр. 090, ф. 2)
Проценты к уплате (стр. 070, ф. 2)	Прочие операционные расходы (стр. 100, ф. 2)	Операционная прибыль

Внереализационная прибыль = стр. 120 – стр. 130:

Внереализационные доходы (стр. 120, ф. 2)	
Внереализационные расходы (стр. 130, ф. 2)	Внереализационная прибыль

Прибыль до налогообложения (стр. 140, ф. 2)		
Прибыль от продаж	Операционная прибыль	Внереализационная прибыль

Прибыль до налогообложения (стр. 140) = прибыль от продаж +
+ операционная прибыль + внереализационная прибыль:

Прибыль до налогообложения (стр. 140, ф. 2)	
Налог на прибыль (стр. 150, ф. 2)	Прибыль от обычной деятельности (стр. 160, ф. 2)

Прибыль от обычной деятельности = прибыль до налогообложения –
– налог на прибыль:

Прибыль от обычной деятельности (стр. 160, ф. 2)		
Чрезвычайные доходы (стр. 170, ф. 2)	Чрезвычайные расходы (стр. 180, ф. 2)	Чистая прибыль (стр. 190, ф. 2)

Чистая прибыль = Прибыль от обычной деятельности + чрезвычайные
доходы – чрезвычайные расходы.

Обращаем внимание, что приказом Министерства финансов РФ от 22 июля 2003 г. № 67н для бухгалтерской отчетности организаций за 2003 г. утверждена новая форма отчета о прибылях и убытках, структура которой в большей степени соответствует делению доходов и расходов по НК РФ. Отчет о прибылях и убытках по новой форме состоит из четырех разделов:

- доходы и расходы по обычным видам деятельности;
- прочие доходы и расходы;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток) отчетного периода (стр. 190).

В новой форме № 2 операционные и внереализационные доходы и расходы объединены в один раздел «Прочие доходы и расходы», что

согласуется с их экономическим содержанием. В составе формы не выделены чрезвычайные доходы и расходы, однако при их наличии бухгалтер предприятия самостоятельно отражает их по свободным строкам отчета о прибылях и убытках. Согласно ПБУ 18/02 в раздел «Прибыль (убыток) до налогообложения» включены сведения об отложенных налоговых активах и обязательствах. В справочном разделе акционерные общества должны будут отражать величину базовой и разводненной прибыли на акцию (расчет проведен в параграфе 1.6 настоящего учебного пособия). Кодировка строк бухгалтерской отчетности приведена в соответствии с Приказом о Кодовых показателях годовой бухгалтерской отчетности организаций, данные по которым подлежат обработке в органах государственной статистики, от 14 ноября 2003 г. № 475/102н.

В соответствии с требованиями гл. 25 НК РФ доходы и расходы предприятия можно представить в виде табл. 1.3 и 1.4.

Таблица 1.3

Доходы и расходы по реализации продукции (работ, услуг)

Доходы от реализации	Расходы на производство и реализацию
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства	Расходы на производство и реализацию товаров (работ, услуг) собственного производства
Выручка от реализации покупных товаров	Расходы, учитываемые при реализации покупных товаров
Выручка от реализации амортизируемого имущества	Расходы, учитываемые при реализации амортизируемого имущества
Выручка от реализации прочего имущества и имущественных прав	Расходы, учитываемые при реализации прочего имущества, имущественных прав
Выручка от реализации ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке	Расходы, учитываемые при реализации ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке
Выручка от реализации ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке	Расходы, учитываемые при реализации ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) обслуживающих производств и хозяйств	Расходы, учитываемые при реализации товаров (работ, услуг) обслуживающих производств и хозяйств

Внереализационные доходы и расходы

Внереализационные доходы	Внереализационные расходы
Доходы от операций с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на организованном рынке	Внереализационные расходы, учитываемые при операциях с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на организованном рынке
Доходы от операций с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке	Внереализационные расходы, учитываемые при операциях с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке
Иные внереализационные доходы (в том числе проценты по заемным обязательствам, штрафы, пени, неустойки т. д.)	Иные внереализационные расходы (в том числе проценты по заемным обязательствам, штрафы, пени, неустойки т. д.)

Приведенный перечень классификационных признаков не отражает всего многообразия видов прибыли, используемых в научной терминологии и практике работы предприятий, однако с его помощью можно классифицировать прибыль в целях проведения анализа финансовых результатов.

1.3.2. Цель и функции управления прибылью

Важнейшая роль прибыли в развитии предприятия определяет необходимость непрерывного управления ею в целях роста эффективности хозяйственной деятельности. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений руководством предприятия по всем основным аспектам ее планирования, формирования, распределения и использования.

В какой бы сфере деятельности ни принималось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на прибыль. Управление прибылью непосредственно связано с производственной, финансовой, инвестиционной и инновационной деятельностью предприятия. Это определяет необходимость органичной интеграции системы управления прибылью в составе системы управления предприятием.

Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли взаимосвязаны и оказывают влияние на конечные ре-

зультаты деятельности предприятия. Так, например, осуществление весьма прибыльных финансовых вложений может вызвать дефицит финансовых ресурсов, обеспечивающих производственную деятельность, и, как следствие, – уменьшение операционной (производственной) прибыли. Следовательно, управление прибылью должно рассматриваться как комплексная система мер, обеспечивающих разработку взаимосвязанных управленческих решений.

Даже наиболее эффективные управленческие решения в области формирования и использования прибыли, разработанные и реализованные на предприятии в предшествующем периоде, не всегда могут быть повторно использованы на последующих этапах деятельности. Это связано с высокой динамикой факторов внешней среды, с изменением конъюнктуры товарного и финансового рынков. Кроме этого меняются во времени и внутренние условия функционирования предприятия. Соответственно, система управления прибылью должна быть динамичной, учитывающей изменения факторов внешней среды, ресурсного потенциала, форм организации и управления предприятием, его финансового состояния и т. д.

Управление прибылью должно основываться на многовариантном подходе к разработке отдельных управленческих решений. Подготовка каждого управленческого решения по формированию, распределению и использованию прибыли должны иметь альтернативные возможности. Выбор и реализация управленческих решений основываются на системе критериев, определяющих политику управления прибылью.

Управление прибылью должно учитывать не только тактические цели предприятия, но и стратегические. Система управления прибылью призвана решить следующие основные задачи:

1. Обеспечение максимизации размера планируемой прибыли, соответствующего ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре. Эта задача реализуется путем оптимизации состава ресурсов предприятия и повышения эффективности их использования.

2. Обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем планируемой прибыли и допустимым уровнем риска. Допустимый уровень риска определяет, какая (агрессивная умеренная или консервативная) политика осуществления тех или иных видов деятельности или проведения отдельных видов операций будет выбрана предприятием. Исходя из принятого уровня риска в политике управления, определяется соответствующий ему уровень прибыли.

3. Обеспечение высокого качества формирования прибыли. В процессе формирования прибыли предприятия должны быть в первую очередь реализованы резервы ее роста за счет операционной деятельности и реального инвестирования. В рамках операционной деятельности основное внимание уделяется росту прибыли за счет расширения объемов выпуска продукции и освоения ее новых перспективных видов.

4. Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде. Так как прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, ее размер определяет потенциальную возможность создания фондов производственного развития, резервного и других специальных фондов, обеспечивающих предстоящее развитие предприятия. При этом в самофинансировании развития предприятия прибыли необходимо отводить главную роль.

5. Обеспечение постоянного возрастания рыночной стоимости предприятия. Эта задача призвана обеспечивать максимизацию благосостояния собственников в перспективном периоде. Темп возрастания рыночной стоимости в значительной степени определяется уровнем капитализации прибыли, полученной предприятием. Каждое предприятие, исходя из требований собственников, условий и задач хозяйственной деятельности, самостоятельно определяет систему критериев оптимизации распределения прибыли на капитализируемую и потребляемую ее части.

Все перечисленные задачи управления прибылью тесно взаимосвязаны. Процесс управления прибылью базируется на определенном механизме, в структуру которого входят следующие элементы:

– государственное правовое и нормативное регулирование вопросов формирования и использования прибыли (налоговое регулирование, регулирование механизма амортизации, регулирование размеров отчислений прибыли в резервный фонд, регулирование минимальных размеров заработной платы и др.);

– рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли (уровень цен, стоимость привлечения кредитов, доходность фондовых и долговых ценных бумаг, средняя норма доходности капитала);

– внутренний механизм регулирования отдельных аспектов формирования, распределения и использования прибыли (регламентация тре-

бованиями устава предприятия, целевой политики, внутренними нормативами и критериями).

1.3.3. Цель и задачи анализа прибыли

Процесс управления прибылью включает в себя осуществление ряда функций, таких как планирование конечных финансовых результатов, учет формирования, распределения и использования прибыли, оценка и анализ достигнутого уровня, принятие управленческих решений. Таким образом, результаты анализа используются для принятия решений в области управления прибылью. В ходе анализа разрабатывается несколько вариантов принятия решения, на основе которых принимается решение, оптимальное для предприятия в данной ситуации.

Цель анализа прибыли состоит в выяснении причин, обусловивших изменение прибыли, определении резервов ее роста и подготовке управленческих решений по мобилизации выявленных резервов.

Для достижения данной цели в ходе проведения анализа решаются следующие задачи:

- оценка выполнения плана (прогноза) и динамики финансовых результатов;
- изучение состава и структуры прибыли;
- выявление и количественное изменение влияния факторов формирования прибыли;
- анализ и оценка качества прибыли;
- изучение направлений, пропорций и тенденций распределения прибыли;
- выявление резервов роста прибыли;
- разработка рекомендаций по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия.

1.3.4. Формы, методы и последовательность проведения анализа прибыли

Анализ прибыли представляет собой процесс исследования условий и результатов ее формирования и использования для выявления резервов с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Анализ прибыли подразделяется на различные направления, виды и формы в зависимости от следующих признаков:

По направлениям исследования выделяют анализ формирования прибыли и анализ ее использования:

– анализ формирования прибыли проводится в разрезе основных сфер деятельности – операционной, инвестиционной, финансовой. Он является основной формой анализа для выявления резервов повышения суммы и уровня прибыли. Одним из его аспектов является анализ прибыли по данным бухгалтерского учета и налогооблагаемой прибыли;

– анализ распределения и использования прибыли проводится по основным направлениям ее использования. Он призван выявить уровень потребления прибыли и ее капитализации, а также конкретные формы ее производственного потребления в инвестиционных целях.

По организации проведения выделяют внутренний и внешний анализ прибыли:

– внутренний анализ проводится менеджерами или собственниками предприятия с использованием всей совокупности имеющейся информации. Результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну;

– внешний анализ проводится налоговыми органами, банками, страховыми компаниями по материалам публикуемой предприятием в открытой печати отчетности.

По масштабам деятельности можно выделить следующие формы анализа прибыли:

– анализ прибыли по предприятию в целом. В процессе этого анализа изучается формирование, распределение и использование прибыли без выделения отдельных структурных подразделений предприятия (используется в финансовом анализе);

– анализ прибыли по структурному подразделению или центру ответственности (применяется в управленческом учете);

– анализ прибыли по отдельным изделиям (является дополнительным видом анализа, который может использоваться как в финансовом, так и в управленческом учете).

По объему исследования выделяют полный и тематический анализ прибыли:

– полный анализ проводится с целью изучения всех аспектов ее формирования, распределения и использования в комплексе;

– тематический анализ ограничивается отдельными аспектами формирования или использования прибыли (влияние проводимой предприятием налоговой политики на формирование затрат, доходов и прибыли; влияние структуры и стоимости капитала на уровень прибыльности предприятия и др.).

По периоду и глубине проведения выделяют:

– предварительный анализ прибыли (экспресс-анализ прибыли, прогнозный анализ), связанный с условиями ее формирования, распределения или предстоящего использования, с условиями осуществления отдельных коммерческих сделок, финансовых или инвестиционных операций, при составлении бизнес-плана, анализ итоговой бухгалтерской отчетности в целях определения массы и нормы прибыли, рентабельности продаж и активов предприятия;

– оперативный анализ прибыли, проводимый в процессе осуществления производственной, инвестиционной и финансовой деятельности с целью оперативного воздействия на формирование или использование прибыли;

– последующий (углубленный) анализ прибыли, осуществляемый по результатам работы за отчетный период для наиболее полного изучения финансовых результатов в сравнении с предварительным и текущим ее анализом, выявления факторов, повлиявших на изменение прибыли в сравнении с бизнес-планом, показателями реализуемого инвестиционного проекта или предыдущим периодом, а также для контроля и последующей корректировки показателей выполняемого предприятием бизнес-плана;

– детализированный анализ прибыли, проводимый в разрезе изучения каждого из факторов, оказывающих влияние на величину прибыли в целом по предприятию, прибыли по отдельным видам выпускаемой продукции или конкретным продажам.

При проведении анализа прибыли за различные календарные годы необходимо вести расчеты в сопоставимых ценах – в ценах предыдущего или отчетного периодов.

В ходе проведения анализа используются разнообразные приемы и способы анализа, позволяющие получить количественную оценку финансовых результатов. К ним можно отнести горизонтальный и вертикальный анализ, сравнительный анализ и анализ по факторам, анализ коэффициентов рентабельности и анализ рисков, интегральный анализ и др.

Безусловно, методика и последовательность анализа прибыли определяется тем, в какой форме предполагается его проводить. Однако можно отметить ряд общих методических моментов, позволяющих экономисту построить схему анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

1. Прежде всего необходимо, используя данные отчета о прибылях и убытках за отчетный и предыдущий годы, а также показатели бизнес-плана на отчетный год, определить изменение величины общей бухгалтерской прибыли предприятия (совокупной прибыли).

2. Затем следует изучить ее структуру, чтобы выявить, в какой степени повлияли на совокупную прибыль предприятия прибыль от реализации продукции, товаров, услуг, прочего имущества и имущественных прав (включая прибыль от продаж и операционную прибыль), вне-реализационная и чрезвычайная прибыль. Первые два этапа реализуются в процессе экспресс-анализа прибыли предприятия.

3. Далее, надо рассчитать показатели рентабельности активов, продаж, капитала по прибыли от продаж и по чистой прибыли.

4. Следующим этапом является определение факторов, повлиявших на изменение прибыли, например на величину прибыли от продаж влияют цены на готовую продукцию и элементы расходов, формирующие себестоимость, система налогообложения, объем реализации, изменение себестоимости реализованной продукции, изменение величины коммерческих и управленческих расходов.

5. Заключительным этапом выступает выявление имеющихся резервов роста нормы и массы прибыли предприятия.

1.4. Анализ прибыли предприятия

1.4.1. Экспресс-анализ прибыли, рентабельности продукции и активов

Анализ прибыли предприятия осуществляется в следующей последовательности. На первом этапе проводится экспресс-анализ прибыли, рентабельности продаж и активов предприятия. На втором этапе проводится углубленный анализ по факторам прибыли от продаж, от операционной и вне-реализационной деятельности. На третьем этапе определяется влияние прибыли на рентабельность активов и продаж. На четвертом этапе осуществляется анализ использования прибыли.

В процессе проведения экспресс-анализа прибыли изучается масса (величина) совокупной прибыли предприятия за анализируемый период, ее динамика и структура, выполнение плана по прибыли, а также рентабельность активов и продаж. При этом показатели, фактически полученные за отчетный период, сравниваются с аналогичными показателями бизнес-плана, предыдущего периода, предприятий, выпускаю-

щих однородную продукцию. Наряду с этим в процессе проведения экспресс-анализа дается обобщающая оценка рентабельности активов и продаж.

Информационной базой экспресс-анализа финансовых результатов выступают бухгалтерский баланс (ф. № 1), отчет о прибылях и убытках (ф. № 2), учетная политика предприятия на анализируемый период, бизнес-план, информация о финансовых результатах предприятий данной отрасли (по возможности). При этом необходимо учесть, что отчет о прибылях и убытках составляется по правилам бухгалтерского учета в организациях на территории РФ, т. е. по начислению. По данным отчета о прибылях и убытках можно получить представление как о величине и динамике, так и о структуре начисленной прибыли. При определении момента реализации по кассовому методу бухгалтерская отчетность в составе баланса и прилагаемых к нему дополнительных отчетных формах составляется по правилам бухгалтерского учета, т. е. по начислению, а налоговый учет необходимо вести в соответствии с принятым методом определения момента реализации продукции (работ, услуг). Из данных налогового учета при моменте реализации по кассовому методу или из данных учета, ведущегося в дополнение к бухгалтерскому и налоговому учету при моменте реализации по начислению, можно получить сведения о реально полученной предприятием прибыли за анализируемый отчетный период.

Как уже известно, прибыль может быть получена предприятием от основной деятельности, от прочей реализации, от внереализационных операций и как результат чрезвычайных ситуаций. При этом различают прибыль за вычетом производственных расходов, называемую валовой прибылью, прибыль от продаж, представляющую разницу между валовой прибылью и суммарной величиной коммерческих и управленческих расходов, прибыль до налогообложения, под которой понимается прибыль от продаж, измененная на сальдо операционных и внереализационных операций, чистую прибыль от обычной деятельности, т. е. прибыль до налогообложения, уменьшенную на величину налога на прибыль и аналогичные платежи из прибыли в бюджет, и чистую прибыль, скорректированную на сальдо чрезвычайных доходов и расходов. Отсюда вторым шагом экспресс-анализа финансовых результатов выступает анализ структуры прибыли за

анализируемый период. Как правило, подавляющая часть прибыли получается предприятием за счет прибыли от продаж, т. е. как результат осуществления им основной уставной деятельности.

Покажем на конкретном примере методику проведения экспресс-анализа прибыли предприятия. Допустим, что сборочное предприятие завершило первый год работы. По бизнес-плану за год должно быть выпущено 480 станков при полной коммерческой себестоимости одного станка по плану, равной 88 тыс. р., и норме прибыли по отношению к величине себестоимости, составляющей 15 % или 13,2 тыс. р., т. е. продажная цена-нетто запланирована на уровне 101,2 тыс. р. Под продажной ценой-нетто понимается цена продажи без учета косвенных налогов (акциза, налога на добавленную стоимость). Фактически за отчетный год собрано и реализовано 480 станков с фактической себестоимостью каждого в размере 88 000 тыс. р. и нормой прибыли, равной 13,6 %, или 12 тыс. р. Таким образом, станки удалось реализовать по продажной цене-нетто 100 тыс. р. Для осуществления экспресс-анализа совокупной прибыли предприятия потребуется следующая информация:

1. Данные бизнес-плана о себестоимости, продажной стоимости-нетто, рентабельности продаж, балансовой стоимости и рентабельности активов.

2. Балансовая стоимость активов в среднегодовом исчислении из бухгалтерских балансов (ф. № 1) на начало и конец отчетного года.

3. Показатели отчета о прибылях и убытках за отчетный год (ф. № 2).

4. Учетная политика предприятия на отчетный год.

Сведем данные бизнес-плана и бухгалтерской отчетности в таблицу.

Из содержания табл. 1.5 можно сделать следующий вывод. Предприятие не выполнило план по прибыли от продаж вследствие того, что фактическая цена продажи продукции оказалась ниже плановой. Вместе с тем план по чистой прибыли перевыполнен благодаря тому, что в отчетном году была уменьшена ставка налогообложения прибыли с 35 %, как было предусмотрено в плане, до 24 % фактически. В процессе дальнейшего анализа необходимо выяснить причины снижения фактических цен в сравнении с планом с целью принятия управленческого решения по устранению причин, негативно воздействовавших на выполнение плана по прибыли.

Таблица 1.5

Исходные данные и экспресс-анализ прибыли от продаж

№ п/п	Наименование показателя	По бизнес-плану	Фактически	Процент выполнения плана	Разница между фактическим и плановым значением показателя (гр. 2 – гр. 1)
А	Б	1	2	3	4
1	Выручка-нетто от продаж (РП), тыс. р.	48576	48000	98,81	-576
2	Себестоимость продаж (С), тыс. р.	34080	34080	100,0	0
3	Валовая прибыль (ВП), тыс. р.	14496	13920	96,03	-576
4	Коммерческие расходы (КР), тыс. р.	3360	3360	100,0	0
5	Управленческие расходы (УР), тыс. р.	4800	4800	100,0	0
6	Прибыль от продаж (ПП), тыс. р.	6336	5760	90,91	-576
7	Доходы от внереализационной деятельности (Д) (дивиденды от участия в российской коммерческой организации), тыс. р.	-	400	-	+400
8	Прибыль до налогообложения (НП), тыс. р.	6336	6160	97,22	-176
9	Налог на прибыль (Н), тыс. р.	2217,6 (35%)	1406,4 (24%, 6%)	63,42	-811,2
10	Чистая прибыль (ЧП), тыс. р.	4118,4	4753,6	115,42	+635,2
11	Стоимость активов в среднегодовом исчислении (А _{ср.г.}), тыс. р.	50000	54720	109,44	+4720
12	Чистая прибыль от продаж (ЧПП), тыс. р.	4118,4	4377,6	106,29	+159,2

Согласно учетной политике моментом реализации выступает отгрузка продукции покупателю. Следовательно, анализируя показатели бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, мы получим сведения о прибыли предприятия по начислению. Уточнить данные о величине прибыли, реально имеющейся у предприятия на конец отчетного года, можно, привлекая информацию о дебиторской задолженности из бухгалтерского баланса и о выручке, полученной на банковские счета и в кассу предприятия, отраженной в отчете о движении денежных средств (ф. № 4).

Расчет показателей рентабельности продаж и активов отражен в табл. 1.6. Далее необходимо сравнить показатели, рассчитанные в бизнес-плане, и фактические показатели по бухгалтерской отчетности предприятия и сделать предварительный вывод о степени выполнения плана по указанным показателям.

Таблица 1.6

Расчет показателей рентабельности продаж и рентабельности активов

№ п/п	Наименование показателя и расчетная формула	По бизнес-плану	Фактически	Процент выполнения плана	Разница между фактическим и плановым значением показателя (гр. 2 – гр. 1)
А	Б	1	2	3	4
1	Рентабельность продаж по валовой прибыли, %: $R_{\text{вп}} = \text{ВП} / \text{РП} \times 100$ (стр. 3 / стр. 1 $\times 100$) из табл. 1	29,8	29	97,32	-0,8
2	Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %: $R_{\text{пп}} = \text{ПП} / \text{РП} \times 100$ (стр. 6 / стр. 1 $\times 100$) из табл. 1	13	12	92,31	-1,0
3	Рентабельность продаж по чистой прибыли от продаж, %: $R_{\text{чп}} = \text{ЧПП} / \text{РП} \times 100$ (стр. 12 / стр. 1 $\times 100$) из табл. 1	8,5	9,1	107,06	+0,6

Окончание табл. 1.6

№ п/п	Наименование показателя и расчетная формула	По бизнес-плану	Фактически	Процент выполнения плана	Разница между фактическим и плановым значением показателя (гр. 2 – гр. 1)
А	Б	1	2	3	4
4	Доля чистой прибыли от продаж в совокупной чистой прибыли, величина которой принята за 100 %	100	92	–	–
5	Рентабельность активов по прибыли до налогообложения, %: $R_{\text{нп}} = \text{НП} / A_{\text{ср.г.}} \times 100$	12,7	11,3	88,98	–1,4
6	Рентабельность активов по чистой прибыли от обычной деятельности, %: $R_{\text{чп}} = \text{ЧП} / A_{\text{ср.г.}} \times 100$ (стр. 10 / стр. 1 $\times 100$) из табл. 1	8,5	8,7	102,35	+0,2
7	Доля внереализационной прибыли в совокупной чистой прибыли, величина которой принята за 100 %	–	8	0	8

Анализируя результаты расчета, приведенные в табл. 1.6, можно отметить, что рентабельность продаж по валовой прибыли и по прибыли от продаж фактически оказалась ниже запланированного уровня, соответственно, на 0,8 и 1%. Из данных табл. 1.5 видно, что предприятию удалось удержать запланированный уровень величины сводных затрат на производство продукции. Однако не удалось сохранить ожидаемый уровень прибыльности реализованной продукции, которая была продана по более низкой, чем по бизнес-плану, цене. Ценовой фактор

сказался и на фактической величине рентабельности продаж по прибыли до налогообложения: фактическая величина прибыли до налогообложения ниже запланированной.

Вместе с тем план по рентабельности продаж, исчисленной на основе чистой совокупной прибыли, перевыполнен. На невыполнение плана по данному показателю оказало влияние снижение ставки налогообложения прибыли от продаж. Аналогичная ситуация сложилась в части выполнения плана по рентабельности активов. Однако в отличие от показателей рентабельности продаж на отклонение фактической рентабельности активов от плана в сторону ее уменьшения оказали влияние два фактора:

- превышение среднегодовой стоимости активов в сравнении с планом;
- невыполнение плана по прибыли от продаж в связи с более низкой ценой реализации в сравнении с ее уровнем, предусмотренным в плане.

Так, например, фактическая стоимость активов предприятия в среднегодовом исчислении увеличилась с 50 000 тыс. р. по плану до 54 720 тыс. р. фактически. Тем не менее фактическая рентабельность активов по совокупной чистой прибыли от обычной деятельности выше плановой, поскольку свою роль сыграл внешний по отношению к деятельности предприятия фактор, связанный с изменением ставок налога на прибыль. С уменьшением налога на прибыль чистой прибыли у предприятия фактически осталось больше. Однако необходимо отметить, что на улучшение показателя рентабельности активов по чистой прибыли от обычной прибыли наряду с уменьшением основной ставки налога на прибыль оказал действие такой фактор, как структура совокупной прибыли предприятия. Предприятие за отчетный год получило не только прибыль от продаж, но и прибыль в форме дивидендов от участия в уставном капитале российской коммерческой организации. Ставка налога на дивиденды от участия в российских организациях равняется 6 %. Если рассчитать рентабельность активов только по чистой прибыли от продаж без учета прибыли в форме дивидендов, то данный показатель будет составлять только 8 % ($4377,6 / 54720 \times 100$).

Затем проводится анализ финансовых результатов по операционной и внереализационной деятельности предприятия.

В процессе углубленного анализа прибыли предприятия необходимо учитывать следующие существенные моменты:

1. В составе реализованной за отчетный год продукции может быть не только продукция, произведенная в отчетном году и реализованная по фактически действующим ценам, но и продукция выпуска прошлых лет, которая может быть реализована по решению руководства предприятия как в ценах периода ее выпуска, так и в действующих ценах. Если экономист-аналитик хочет определить финансовые результаты по выпуску продукции в отчетном году, то необходимо выделить в составе продаж те из них, которые относятся к выпущенной продукции отчетного года. Для этого следует привлечь дополнительную информацию о продажных ценах-нетто и количестве реализованной продукции из накладных отгрузки готовой продукции покупателям, а по ее себестоимости – из ведомостей готовой продукции.

2. Анализ прибыли от продаж отчетного года в сравнении с предыдущим годом должен проводиться в сопоставимых ценах, соответственно, или в среднегодовых ценах предыдущего года, или в фактически действующих в отчетном году ценах.

1.4.2. Анализ прибыли от продаж

Главным источником формирования прибыли является основная деятельность предприятия, с целью осуществления которой оно создано. Характер этой деятельности определяется специфической отраслевой особенностью предприятия. Основу этой деятельности составляет производственно-коммерческая деятельность, которая дополняется инвестиционной и финансовой деятельностью.

Прибыль от реализации продукции, работ и услуг (прибыль от продаж) определяется как разница между выручкой от реализации товаров, работ и услуг (за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей), себестоимостью реализованных товаров, работ и услуг, коммерческих и управленческих расходов.

Важнейшими факторами, влияющими на сумму прибыли от реализации, являются:

- изменение цены реализации продукции;
- изменение себестоимости реализованной продукции;
- изменение величины коммерческих и управленческих расходов;
- изменение объема реализованной продукции;
- изменение структуры ассортимента реализованной продукции.

Рассмотрим методику определения вышеназванных факторов на изменение прибыли от продаж при ситуации, когда управленческие и коммерческие расходы непосредственно не включаются в себестоимость продукции, а относятся на финансовые результаты работы предприятия (на реализованную продукцию).

Расчет влияния на изменение прибыли изменения объема продаж

Для расчета влияния изменения объема продаж на прибыль от продаж следует иметь информацию о том, насколько изменился объем продаж в физическом выражении (объем продаж в сопоставимых ценах). При этом необходимо провести расчет выручки-нетто от продаж отчетного периода в базисных ценах. Индекс изменения объема продаж в сопоставимых ценах будет рассчитываться как отношение выручки-нетто от продаж отчетного периода в базисных ценах к выручке-нетто от продаж базисного периода.

Прирост объема продаж влечет за собой изменение не всех затрат, а только переменных и условно-переменных. Отсюда изменение индекса объема продаж следует умножать не на величину базисной прибыли от продаж, а на величину валовой (маржинальной) прибыли, и таким образом учитывать влияние операционного рычага. В таком случае влияние изменения объема продаж на прибыль можно определить по следующей формуле:

$$\Delta\Pi_{об} = \Pi_{В0} \times (I_{В} - 1), \quad (1.1)$$

где $\Delta\Pi_{об}$ – изменение прибыли от продаж за счет изменения объема продаж, р.; $\Pi_{В0}$ – валовая (маржинальная) прибыль за базисный период, р.; $I_{В}$ – индекс изменения выручки-нетто от продаж в ценах базисного периода (сопоставимых ценах).

Для расчета индекса выручки-нетто от продаж в сопоставимых ценах следует рассчитать выручку от продаж отчетного периода в базисных ценах, что можно сделать путем применения индекса цен на реализуемую продукцию предприятия по следующей формуле:

$$B_1^0 = B_1 / I_{ц.п}, \quad (1.2)$$

где B_1^0 – выручка-нетто от продаж в отчетном периоде, но выраженная в базисных ценах, р.; B_1 – выручка-нетто от продаж в отчетном периоде, р.; $I_{ц.п}$ – индекс изменения цен на реализуемую продукцию.

Соответственно, индекс изменения физического объема продаж (объема продаж в сопоставимых ценах) можно определить по следующей формуле:

$$I_v = B_1^0 / B_0, \quad (1.3)$$

где B_0 – выручка-нетто от продаж базисного периода, р.

Возможно проведение расчета выручки-нетто от продаж отчетного периода в базисных ценах прямым счетом, т. е. умножением количества реализованной продукции в отчетном периоде соответствующего ассортимента на цены базисного периода, суммируя полученные произведения по всем видам продукции:

$$B_1^0 = \sum q_i \times \Pi_0, \quad (1.4)$$

где q_i – объем продукции отчетного периода в натуральном выражении по i -му виду продукции; Π_0 – цена единицы i -го вида продукции, р.

Расчет влияния изменения структуры реализуемой продукции

Изменение структуры реализуемой продукции приводит к тому, что в составе продаж отчетного периода увеличивается или уменьшается удельный вес продукции с более высоким уровнем рентабельности. Следствием этого является изменение величины получаемой прибыли выпуска и реализации продукции, которое означает и изменение средней рентабельности.

Влияние изменения структуры реализуемой продукции на изменение прибыли от продаж можно определить путем вычитания из базисной валовой прибыли, пересчитанной на объем и структуру продукции отчетного периода, величины базисной валовой прибыли, пересчитанной только лишь на объем:

$$\Delta\Pi_{\text{стр}} = \Pi_{B_1^0} - \Pi_{B_0} \times I_v, \quad (1.5)$$

где $\Delta\Pi_{\text{стр}}$ – влияние на изменение прибыли от продаж изменения структуры реализованной продукции, р.; $\Pi_{B_1^0}$ – базисная валовая прибыль, пересчитанная на объем и структуру продукции отчетного периода, р.

Величину базисной валовой прибыли, пересчитанной на объем и на структуру продукции отчетного периода, можно рассчитать, если вы-

честь из выручки-нетто от продаж отчетного периода в базисных ценах величину базисной себестоимости продукции, которая пересчитана на объем и структуру продукции отчетного периода:

$$\Pi_{B_1^0} = B_1^0 - C_1^0 = \sum q_i \times C_0 - \sum Z_i \times z_0, \quad (1.6)$$

где C_1^0 – базисная себестоимость продукции (без коммерческих и управленческих расходов), пересчитанная на объем и структуру продукции отчетного периода, р.; z_0 – затраты на единицу продукции (без коммерческих и управленческих расходов) базисного периода, р.

Влияние фактора изменения структуры реализуемой продукции можно определить, применяя и другие способы. Например, такой же результат получится, если найти разницу между базисной себестоимостью продукции, пересчитанной на объем и структуру реализованной продукции в отчетном году, и базисной себестоимостью, пересчитанной только на отчетный объем продаж:

$$\Delta\Pi_{\text{стр}} = C_1^0 - C_0 \times I_v \quad (1.7)$$

где C_0 – себестоимость реализованной продукции в базисном периоде, р.

Способ расчета влияния фактора изменения структуры реализуемой продукции на прибыль от продаж по формуле (1.7) удобно использовать, если в отчете о прибылях и убытках валовая прибыль не выделена в качестве самостоятельной статьи, а объединена с суммой коммерческих и управленческих расходов.

Влияние изменения структуры продукции на прибыль от продаж происходит из-за различной рентабельности отдельных видов продукции. Если в составе продукции возрастает удельный вес более рентабельных изделий, то увеличиваются средняя рентабельность продаж и прибыль от продаж.

Расчет влияния изменения цен на реализуемую продукцию

Влияние на прибыль изменения цен на реализуемую продукцию представляет собой разницу между выручкой-нетто отчетного периода и выручкой-нетто отчетного периода в базисных ценах:

$$\Delta\Pi_{\text{ц,п}} = B_1 - B_1^0, \quad (1.8)$$

где $\Delta\Pi_{\text{ц,п}}$ – изменение прибыли от продаж вследствие изменения цен на реализуемую продукцию, р.

***Расчет влияния на изменение прибыли изменения цен
на материальные ресурсы, формирующие себестоимость
реализуемой продукции***

Воздействие на изменение прибыли изменения цен на материальные ресурсы, потребленные при производстве реализуемой продукции, можно определить по их удельному весу в себестоимости продаж и индексу изменения цен на данные ресурсы:

$$\Delta\P_{ц,р} = -\left(MЗ_1 - MЗ_1^0\right) = -\left(C_1^0 \times Y_{MЗ} - C_1^0 / I_{ц,р} \times Y_{MЗ}^0\right), \quad (1.9)$$

где $\Delta\P_{ц,р}$ – изменение прибыли от продаж вследствие изменения цен на материальные ресурсы, формирующие себестоимость реализованной продукции, р.; $MЗ_1$ – материальные затраты на производство реализованной продукции в отчетном периоде, р.; $MЗ_1^0$ – материальные затраты отчетного периода в базисных ценах, р.; C_1 – себестоимость реализуемой продукции отчетного периода, р.; $Y_{MЗ}$ – удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции отчетного периода; $I_{ц,р}$ – индекс изменения цен на потребленные материальные ресурсы в отчетном году в сравнении с предыдущим годом.

Удельный вес материальных затрат в себестоимости реализуемой продукции можно рассчитать на основе данных бухгалтерского учета о затратах в разрезе экономических элементов затрат. При этом также можно использовать информацию, которая имеется в ф. № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» о расходах по обычным видам деятельности.

Влияние на прибыль величины изменения цен на потребляемые материальные ресурсы показывается с обратным знаком, поскольку при росте цен на материалы и другие виды материальных затрат увеличивается себестоимость продукции и уменьшается прибыль от продаж, и наоборот.

При наличии информации об изменениях цен по остальным видам ресурсов, включая индексацию заработной платы в связи с ростом стоимости жизни в данном регионе, рост амортизационных отчислений в результате переоценки основных средств и др., то эти данные также можно учитывать в целях анализа влияния их изменения на прибыль от продаж. Расчет проводится аналогично.

***Влияние на изменение прибыли изменения себестоимости
продукции (уровня затрат без коммерческих
и управленческих расходов)***

Влияние изменения себестоимости продукции определяется путем вычитания из величины фактической себестоимости отчетного периода в базисных ценах на материальные ресурсы, формирующие себестоимость продукции – величины базисной себестоимости, пересчитанной на объем и структуру реализуемой продукции отчетного периода:

$$\Delta\Pi_c = (C_1 - C_1^0) - \Delta\Pi_p, \quad (1.10)$$

где $\Delta\Pi_c$ – изменение прибыли под влиянием изменения себестоимости продукции (уровня затрат без коммерческих и управленческих расходов), р.; C_1 – фактическая себестоимость реализованной продукции в отчетном периоде, р.; $\Delta\Pi_p$ – величина изменения цен на материальные ресурсы, формирующие себестоимость реализуемой продукции в абсолютной сумме, р.

Изменение себестоимости продукции (уровня затрат) связано с влиянием технических, технологических, организационных, социальных и других факторов. Снижение себестоимости продукции может быть обусловлено внедрением новой техники, ресурсосберегающих технологий, новых более экономичных и долговечных материалов, улучшением организации труда и управления производством, улучшением условий труда и др. Перерасход по себестоимости продукции является следствием бесхозяйственности, недостатков в организации учета и хранения материальных запасов, их возможного хищения в связи с этим, ростом брака, отходов.

Детальный анализ влияния изменения себестоимости следует проводить в разрезе отдельных видов используемых при производстве продукции ресурсов. В этом процессе важно выделять влияние факторов, обусловленных внедрением инноваций и ростом организационно-технического уровня производства. Анализ влияния на прибыль внедренных инноваций осуществляется по данным управленческого учета о сокращении трудовых и материальных затрат на единицу продукции, а также по данным об экономии на условно-постоянных расходах вследствие роста производительности труда и увеличения выпуска продукции в результате инноваций.

Влияние потерь в результате бесхозяйственности, наличия непроизводительных затрат в составе себестоимости продукции определяется по данным бухгалтерского учета.

*Расчет влияния на изменение прибыли изменения
условно-постоянных расходов
(коммерческих и управленческих расходов)*

Эти расходы незначительно зависят от изменения объема продаж и изменения цен на потребляемые материальные ресурсы. Их снижение связано с рациональностью организации управления предприятием, уменьшением излишних затрат на общехозяйственные расходы, включая неоправданно высокий уровень заработной платы высшего руководства предприятием, дорогостоящую рекламу, маркетинговые и консультационные услуги, не приносящие экономической выгоды. Одновременно управленческие и коммерческие расходы могут увеличиваться из-за общего роста инфляции, увеличения налоговой нагрузки, относимой на себестоимость продукции, роста затрат на транспортировку, таможенное оформление продукции и т. д.

Влияние на изменение прибыли от продаж изменения коммерческих и управленческих расходов определяется путем сопоставления этих расходов за отчетный и базисный периоды:

$$\Delta\Pi_{\text{кр}} = \text{КР}_1 - \text{КР}_0, \quad (1.11)$$

где $\Delta\Pi_{\text{кр}}$ – изменение прибыли от продаж вследствие влияния изменения коммерческих расходов, р.; $\text{КР}_1, \text{КР}_0$ – коммерческие расходы за отчетный и базисный периоды, соответственно, р:

$$\Delta\Pi_{\text{уп}} = \text{УР}_1 - \text{УР}_0, \quad (1.12)$$

где $\Delta\Pi_{\text{уп}}$ – изменение прибыли от продаж вследствие влияния изменения управленческих расходов, р.; $\text{УР}_1, \text{УР}_0$ – управленческие расходы за отчетный и базисный периоды соответственно, р.

Если управленческие (общехозяйственные) расходы распределяются по видам продукции и входят в состав производственной себестоимости продукции, то в составе условно-постоянных расходов будут только коммерческие расходы. Методика анализа их влияния на изменение прибыли аналогична рассмотренной выше.

Если предприятие использует так называемый «котловой» метод учета затрат и данные о себестоимости (полной или неполной) по конкретным видам продукции отсутствуют, то анализ влияния факторов на прибыль от продаж можно провести упрощенным способом. По упрощенной схеме анализа рассчитывается совместное влияние изменения структуры реализуемой продукции и себестоимости продукции

(без коммерческих и управленческих расходов) через относительную экономию (перерасход) себестоимости продукции:

$$\Delta\Pi_{\text{стр. с}} = (C_1 - \Delta\Pi_{\text{р}}) - C_0 \times I_{\text{в}}, \quad (1.13)$$

где $\Delta\Pi_{\text{стр. с}}$ – изменение прибыли от продаж вследствие совместного влияния изменения структуры реализуемой продукции и себестоимости продукции (без коммерческих и управленческих расходов), р.

Из рассмотренных факторов в наибольшей степени зависят от предприятия такие, как изменение себестоимости продукции и изменение коммерческих и управленческих расходов. Существенные ограничения со стороны рынка имеют факторы изменений в объеме и структуре реализуемой продукции. Еще в меньшей степени зависит от предприятия фактор изменения цен на материальные ресурсы.

Рассмотрим данную методику анализа прибыли от продаж на конкретном примере.

Анализ прибыли от реализации товаров, продукции, работ и услуг можно провести на основе следующих данных по предприятию «А», полученных из его отчетов о прибылях и убытках за базисный (предыдущий) период и отчетный год, сведенных в табл. 1.7.

Прибыль от реализации во многом зависит от изменения объема продаж. Для определения влияния объема реализации на прибыль необходимо прибыль базисного периода умножить на изменение объема продаж.

Основная методическая сложность определения влияния данного фактора связана с трудностями определения изменения физического объема реализованной продукции. Правильнее всего определять изменения в объеме продаж путем сопоставления отчетных и базисных показателей, выраженных в натуральных или условно-натуральных измерителях. Это возможно тогда, когда продукция однородна. В большинстве же случаев реализованная продукция по своему составу является не однородной, и необходимо производить сопоставления в стоимостном выражении. Для обеспечения сопоставимости данных и для исключения влияния ценовых факторов следует сопоставлять отчетный и базисный объемы реализации, выраженные в одинаковых ценах (в ценах базисного или отчетного периодов).

Происшедшие в последнее время изменения отчетности предприятия о результатах своей деятельности привели не только к сокращению числа составляемых отчетов, но и к снижению уровня их аналитичности. Чтобы привести объем продаж отчетного периода к сопоставимому

Таблица 1.7

**Данные о динамике прибыли от реализации продукции по предприятию «А»
за базисный и отчетный периоды**

№ п/п	Показатели	За базисный период, тыс. р.	За отчетный период, тыс. р.	Отклонение от базисного периода	
				в сумме	в %
1	2	3	4	5	6
1	Выручка-нетто	85085	96008	+10923	+12,8
2	Себестоимость проданной продукции	58619	61893	+3274	+5,6
3	Коммерческие расходы	9408	12115	+2707	+28,8
4	Управленческие расходы	5905	5120	-785	-13,3
5	Прибыль (убыток) от продаж	11153	16880	+5727	+51,3
6	Индекс изменения цен отчетного периода к базисному	1,0	1,1	+0,1	+10
7	Объем реализации в сопоставимых ценах (96008 / 1,1)	85085	87280	+2195	+2,5798

виду, необходимо знать индекс изменения цен на продукцию, товары, работы и услуги. Пересчет осуществляется делением объема реализации отчетного периода на индекс изменения цен реализации. Такой расчет является не совсем точным, так как цены на реализованную продукцию изменяются в течение всего отчетного периода.

В нашем примере фактический объем продаж по предприятию «А» за отчетный период в ценах базисного периода составил 87 280 тыс. р. (96 008 / 1,1). С учетом этого изменение объема продаж за анализируемый период составило 102,579 % – (87280 / 85085), т. е. произошло увеличение объема реализованной продукции на 2,579 %.

За счет роста объема реализации продукции прибыль от реализации продукции, товаров, работ и услуг (прибыль от продаж) увеличилась на:

$$11\,153 \times 0,02579 = 288 \text{ тыс. р.}$$

Для определения влияния цен реализации продукции, товаров, работ и услуг на изменение прибыли необходимо сопоставить объем про-

даж отчетного периода, выраженный в ценах отчетного и базисного периодов, т. е.:

$$96\ 008 - 87\ 280 = + 8728 \text{ тыс. р.}$$

Влияние данного фактора можно также определить путем умножения объема реализации отчетного года, выраженного в ценах базисного периода, на прирост индекса цен, т. е.

$$87\ 280 \times 0,1 = + 8728 \text{ тыс. р.}$$

Влияние изменения коммерческих и управленческих расходов на прибыль можно определить сопоставлением их величины в отчетном и базисном периодах. За счет увеличения размера коммерческих расходов прибыль снизилась на 2707 тыс. р. (12 115 – 9408) и за счет сокращения размера управленческих расходов прибыль возросла на 785 тыс. р. (5120 – 5905).

На изменение прибыли от реализации оказывает влияние изменение структуры ассортимента реализованной продукции. Это связано с тем, что отдельные виды продукции имеют различный уровень доходности. Поэтому изменение удельных весов отдельных видов продукции в их общем объеме приводит к изменению суммы прибыли, полученной от реализации продукции, работ и услуг. Влияние данного фактора можно определить сопоставлением прибыли отчетного периода, рассчитанной на основе цен и себестоимости базисного периода, с базисной прибылью, пересчитанной на изменение объема реализации.

Прибыль отчетного периода, исходя из себестоимости и цен базисного периода, определим на примере предприятия «А», пересчитав себестоимость базисного периода по индексу изменения цен. Соответственно, прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам, будет определена по данным (табл. 1.8).

Таким образом, влияние сдвигов в структуре ассортимента на величину прибыли от реализации равно:

$$11\ 836 - (11\ 153 \times 1,02579) = + 395 \text{ тыс. р.}$$

Произведенный расчет показывает, что в составе реализованной продукции увеличился удельный вес продукции с более высоким уровнем доходности.

Влияние изменения себестоимости реализованной продукции на прибыль можно определить, сопоставляя себестоимость реализации про-

дукции отчетного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение объема реализации:

$$61\,893 - 58\,619 \times 1,02579 = +1762 \text{ тыс. р.}$$

Таблица 1.8

Определение пересчитанной прибыли отчетного периода

№ п/п	Показатель	Значение показателя, тыс. р.
1	2	3
1	Выручка-нетто от реализации отчетного периода в ценах базисного периода: стр. 7, гр. 4, табл. 1.7	87 280
2	Фактически реализованная продукция, рассчитанная по базисной себестоимости: стр. 2, гр. 3, табл. 1.7 \times стр. 7, гр. 4, табл. 1.7 / стр. 1, гр 3, табл. 1.7 $58619 \times 87280 / 85085 = 58619 \times 1,02579$	60 131
3	Коммерческие расходы базисного периода	9408
4	Управленческие расходы базисного периода	5905
5	Прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам: стр. 1 – (стр. 2 + стр. 3 + стр. 4) = $87280 - 60131 - 9408 - 5905$	11 836

Себестоимость реализованной продукции увеличилась, следовательно, прибыль от реализации продукции снизилась на ту же сумму.

Общее влияние всех перечисленных факторов, рассчитываемое как их алгебраическая сумма, равно, тыс. р.:

изменение объема реализации	+ 288
изменение структуры ассортимента продукции	+ 395
изменение себестоимости	– 1762
изменение цен реализации	+ 8728
изменение величины коммерческих расходов	– 2707
изменение величины управленческих расходов	+ 785
общее влияние факторов	+ 5727

К снижению прибыли (на 1762 тыс. р.) привело удорожание себестоимости реализованной продукции, которое произошло в основном за счет повышения цен на сырье и материалы, что видно из материалов

дополнительного анализа первичных документов. Снижение прибыли обусловлено также увеличением коммерческих расходов (2707 тыс. р.). Увеличение прибыли связано с ростом объема реализации (288 тыс. р.), позитивными сдвигами в структуре продукции (395 тыс. р.), а также сокращением управленческих расходов (785 тыс. р.) и повышением уровня цен на реализованную продукцию (8728 тыс. р.).

В ходе дальнейшего анализа необходимо более тщательно изучить действие каждого из перечисленных факторов.

Так, изменение уровня цен на реализованную продукцию зависит от проводимой предприятием ценовой политики. Ценовая политика оказывает влияние на прибыль и финансовое состояние предприятия путем формирования имиджа предприятия у потребителей и стимулирования продвижения товаров и услуг на рынки сбыта.

Ценовая политика предприятия может быть ориентирована:

- на *покупателя*: в этом случае она призвана обеспечить развитие операционной деятельности предприятия и реализацию произведенной продукции;

- *текущие затраты*: такая ценовая политика гарантирует возмещение материальных, трудовых, нематериальных и финансовых ресурсов;

- *прибыль*: проведение такой политики призвано обеспечить формирование заранее обусловленного размера прибыли, достаточного для реализации разработанной стратегии развития предприятия.

Анализируя ценовую политику предприятия, необходимо дать оценку сложившегося уровня цен на основе:

- изучения среднего уровня цен на отдельные виды продукции;
- дифференциации уровня цен по ценообразующим факторам (качество, формы послепродажного обслуживания и др);
- возможности снижения цен на основе экономии затрат на производство и реализацию продукции.

1.4.3. Анализ результатов прочей (операционной и внереализационной) деятельности предприятия

Большое влияние на финансовые результаты предприятия оказывают виды деятельности, не связанные с реализацией продукции. Анализ операционных, процентных и внереализационных результатов деятельности предприятия начинается с изучения их динамики. После этого рассматривают отдельные виды доходов и расходов, причины и следствия их образования.

Предприятие может получить как прибыль, так и убыток по операциям, связанным с реализацией основных средств, товарно-материальных ценностей и другого имущества. Например, после замены своих основных средств более производительным оборудованием предприятие может продать использованное оборудование. При анализе результатов по таким операциям необходимо проверить правильность оценки реализуемого имущества, определения затрат и полученного результата по реализации. Кроме этого, если имущество находится в эксплуатации, то полезно сравнение доходов от реализации с доходами при продолжении его эксплуатации. Причинами убытков от реализации имущества предприятия могут быть снижение качества и потребительских свойств из-за длительного и небрежного его хранения. Предприятие может понести убытки от списания основных средств с баланса в связи с их моральным износом. Если в результате их списания предприятие несет убытки, необходимо выяснить, можно ли ожидать дополнительных убытков. Они более вероятны в том случае, если предприятие систематически занижало амортизацию используемого оборудования, переоценивая его срок службы. Убытки менее вероятны, если в результате неожиданного изменения технологии устарели лишь несколько единиц основных фондов.

Предприятие может получить доходы путем сдачи в аренду избыточных площадей, оборудования или транспорта. Имея избыточные площади или оборудование, предприятие может сдать их в краткосрочную или долгосрочную аренду, не нарушая нормальный доход своих операций. В ходе анализа выясняют, является ли этот доход постоянным источником поступления средств или это вынужденная мера, например временно неиспользуемые площади или оборудование ввиду аннулирования заказа.

При анализе доходов от сдачи имущества в аренду необходимо сопоставлять их с издержками по содержанию сдаваемого в аренду имущества.

Причинами образования расходов, связанных с аннулированием производственных заказов, прекращением производства, не давшего продукции, могут быть отсутствие материальных ресурсов, падение спроса на продукцию и др.

Анализируя результаты операций с ценными бумагами, следует изучить наличие, состав, структуру и динамику ценных бумаг. Увеличение удельного веса векселей может свидетельствовать об увеличении

продаж в кредит, что приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств. Поэтому необходимо проводить сравнительный анализ дохода от выданных векселей с потерями от замедления оборачиваемости, связанной с выдачей векселей.

Высокий удельный вес облигаций или привилегированных акций может быть причиной снижения интереса инвесторов к обыкновенным акциям предприятия.

Особого внимания заслуживают доходы по ценным бумагам. В процессе анализа изучается не только динамика общей суммы дивидендов, но и факторы, оказывающие на нее влияние. Сумма полученных дивидендов зависит от:

- количества акций;
- уровня дивидендов на одну акцию.

В свою очередь, уровень дивиденда на одну акцию зависит от рентабельности предприятия-эмитента, его налоговой и амортизационной политики, уровня процентной ставки за кредит, политики предприятия в сфере распределения прибыли.

Предприятие может понести убытки от продажи акций или прекращения операций с ними. Любые потери непосредственно ведут к уменьшению собственного капитала. Эти потери возникают тогда, когда финансовые вложения оказываются менее прибыльными, чем запланировало руководство предприятия, а активы можно эффективнее использовать по другим направлениям. Кроме этого предприятие может понести убытки по операциям с ценными бумагами из-за недостаточно высокого уровня квалификации экономических кадров, не умеющих оценивать рыночную конъюнктуру. Для предотвращения подобных потерь предприятие должно проводить соответствующую кадровую политику.

Поставщики могут предоставлять скидки в случае быстрой оплаты счетов. Это может принести выгоду предприятиям, способным своевременно аккумулировать наличность для погашения обязательств. Однако уровень предоставляемых поставщиками скидок относится к факторам увеличения доходности, которые предприятие не может контролировать.

Предприятие может предоставлять скидки покупателям точно так же, как получать их при быстрой оплате счетов поставщиков. Сумма расходов зависит от размера скидки и реакции на нее покупателя. Предприятие, нуждающееся в быстром получении наличности, может ускорить этот процесс с помощью чрезмерных скидок.

Финансовые результаты от внереализационных операций являются составной частью полученной предприятием прибыли. Они оказывают значительное влияние на формирование конечных финансовых результатов.

Анализ внереализационных доходов и расходов необходимо производить по каждому их виду отдельно. Как правило, все эти финансовые результаты связаны с нарушением финансово-хозяйственной дисциплины. Поэтому в ходе анализа необходимо установить, правильно ли они отнесены за счет предприятия, не было ли допущено нарушений при их списании на убытки.

Кроме этого причинами образования внереализационных результатов является плохая постановка учетной работы на предприятии. В качестве примера можно привести убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году, списание безнадежной дебиторской задолженности. При их анализе обязательно необходимо выяснить обстоятельства образования такой задолженности, своевременность передачи дела в арбитражный суд и принятые судом решения. Несвоевременность предпринимаемых действий свидетельствует о недостатках в бухгалтерском учете.

Причинами значительных сумм полученных штрафов являются не только нарушение договорных обязательств поставщиками, но и ослабление финансового контроля со стороны предприятия. Отсюда анализу подвергаются все случаи предъявления поставщикам соответствующих санкций.

Тщательно анализируются причины убытков от стихийных бедствий, так как на эту статью могут быть отнесены потери, вызванные бесхозяйственностью, и убытки по недостачам и хищениям, подлежащие возмещению с виновных лиц.

При анализе уплаченных предприятием штрафов, пени и неустоек за нарушение хозяйственных договоров необходимо выяснять, кому и за что выплачены штрафы, каковы их причины и какое подразделение или должностное лицо являются виновниками.

Проанализируем динамику и состав, а также отдельные виды операционных и внереализационных доходов и расходов на примере данных отчета о прибылях и убытках и дополнительной бухгалтерской информации предприятия «А», отразив исходные данные и расчеты в табл. 1.9.

Таблица 1.9

Динамика и состав операционных и внереализационных доходов и расходов предприятия «А» за анализируемый период, тыс. р.

№ п/п	Наименование показателей	Значения показателей		Отклонение (+ / -)	Удельный вес (в % к общей сумме)		Отклонение (в % к базисному периоду)
		базисный период	отчетный период		базисный период	отчетный период	
1	2	3	4	5	6	7	8
Операционные доходы							
1	Проценты к получению	150	120	-30	0,4	0,3	-20
2	Доходы от участия в других организациях	14	17	+3	0,1	0,04	+21,4
3	Доходы от продажи основных средств	13660	18200	+4540	38,9	40,8	+33,2
4	Доходы от сдачи имущества в аренду	13258	15980	+2722	37,8	35,8	+20,5
5	Доходы от совместной деятельности	-	300	+300	-	0,7	-
6	Процент за пользование денежными средствами банком	8000	10000	+2000	22,8	22,36	+25
7	ИТОГО	35082	44617	+9535	100	100	+27,2
Операционные расходы							
8	Проценты к уплате	4800	5980	+1180	13,8	13,3	+24,6
9	Расходы, связанные						

Продолжение табл. 1.9

№ п/п	Наименование показателей	Значения показателей		Отклонение (+ / -)	Удельный вес (в % к общей сумме)		Отклонение (в % к базисному периоду)
		базисный период	отчетный период		базисный период	отчетный период	
1	2	3	4	5	6	7	8
	с реализацией и выбытием основных средств	19156	29382	+10226	55,1	65,3	+53,4
10	Расходы по предоставленному в аренду имуществу	9600	7732	-1868	27,6	17,2	-19,5
11	Расходы по оплате банковских услуг	1200	1900	+700	3,5	4,2	+58,3
12	ИТОГО	34756	44994	+10238	100	100	+29,5
Внереализационные доходы							
13	Полученные штрафы	10	4	-6	55,6	18,2	-60
14	Поступления в возмещение убытков	3	10	+7	16,7	45,5	+233,3
15	Кредиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности	5	8	+3	27,7	36,3	+60
16	ИТОГО	18	22	+4	100	100	+22,2
Внереализационные расходы							
17	Уплаченные штрафы	32	29	-3	64	43,9	-9,4
18	Уплата в возмещение убытков	6	10	+4	12	15,2	+66,7

№ п/п	Наименование показателей	Значения показателей		Отклонение (+ / -)	Удельный вес (в % к общей сумме)		Отклонение (в % к базисному периоду)
		базисный период	отчетный период		базисный период	отчетный период	
1	2	3	4	5	6	7	8
19	Дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности	12	27	+15	24	40,9	+125
20	ИТОГО	50	66	+16	100	100	+32

Из данных табл. 1.9 можно увидеть влияние операционной и внереализационной деятельности на прибыль от финансово-хозяйственной деятельности и общую прибыль предприятия «А» в базисном и отчетном годах, а по данным табл. 1.10 детализировать исследование. В целом на рассматриваемом предприятии доходы от основной деятельности (выручка от продаж) составляли в базисном году 85 085 тыс. р., а в отчетном – 96 008 тыс. р., их прирост составил 10 923 тыс. р., или 12,8 %. Расходы по основной деятельности также увеличились в отчетном году с 73 932 до 79 128 тыс. р. (увеличение – 5196 – +7 %). Более высокий прирост доходов по сравнению с расходами обеспечил увеличение прибыли от продаж.

Прибыль от продаж в отчетном году по сравнению с базисным возросла с 11 153 до 16 880 тыс. р., т. е. на 5727 тыс. р., или на 51,3 %. Доходы по операционной деятельности были равны в базисном году 35 082 тыс. р., а отчетном – 44 617 тыс. р. Их увеличение составило за анализируемый период 9535 тыс. р. (+27,2 %). Операционные же расходы выросли с 34 756 до 44 994 тыс. р., т. е. на 10 238 тыс. р., или 29,5 %. Таким образом, от операционной деятельности в базисном году была получена прибыль, а в отчетном – убыток.

Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности с учетом сальдо операционных доходов и расходов изменилась с 11 479 до 16 503 тыс. р., ее прирост по отношению к базисному году составил только 5024 тыс. р., или 43,7 %. При этом, если в базисном году за счет операционной дея-

тельности произошло увеличение прибыли на 326 р. (11 479 – 11 153), то в отчетном году финансовый результат операционной деятельности предприятия «А» отрицателен. Из-за полученного операционного убытка прибыль от финансово-хозяйственной деятельности меньше суммы прибыли от продаж на 377 тыс. р. (16 880 – 16 503). Операционный финансовый результат снизился с 326 тыс. р. прибыли в базисном году до 377 тыс. р. убытка в отчетном году. Падение финансового результата от операционной деятельности составило – 703 тыс. р., или –115,6 %.

Внереализационные доходы составляли в базисном году 18 тыс. р., а в отчетном году – 22 тыс. р. (превышение равняется 4 тыс. р., или 22,2 %), а внереализационные расходы были больше суммы внереализационных доходов как в базисном, так и в отчетном году. В базисном году внереализационные расходы составили 50 тыс. р., а в отчетном их величина равна 66 тыс. р. Внереализационные расходы за исследуемый период увеличились на 16 тыс. р. (на 32 %). И в базисном, и в отчетном году сальдо внереализационных операций было отрицательным. Следовательно, в базисном и отчетном годах итоги внереализационных операций привели к снижению суммы общей прибыли до налогообложения, величина которой составила, соответственно, 1147 и 16 459 тыс. р.

В структуре общей суммы доходов предприятия «А» в базисном году, равной 120 185 тыс. р., доходы от основной деятельности составляли 85 085 тыс. р. (70,8 %), операционные доходы – 35 082 (29,1 %), внереализационные доходы – 18 тыс. р. (0,1%). В отчетном периоде общая сумма доходов увеличилась до размера 140 647 тыс. р. (прирост составил 20 462 тыс. р., или 17 %), увеличились доходы от основной деятельности до 96 008 тыс. р. (на 10 923 тыс. р., или на 12,8 %), также возросли операционные доходы, которые равнялись 44617 тыс. р. (увеличение на 9535 тыс. р. – +27,2 %), на 4 тыс. р. (на 22,2 %) выросли внереализационные доходы, сумма которых в отчетном году составила 22 тыс. р.

Структура расходов предприятия «А» такова: в базисном году расходы по основной деятельности (сумма себестоимости проданной продукции, коммерческих и управленческих расходов) равнялась 73 932 тыс. р., операционные расходы – 34 756 тыс. р., внереализационные расходы – 50 тыс. р., всего расходы составили в базисном году 108 738 тыс. р. В отчетном году расходы по основной деятельности равнялись 79 128 тыс. р. (прирост – 5196 тыс. р., или 7 %), операционные расходы – 44 994 тыс. р. (прирост 10 238 тыс. р., или 29,5 %), внереализационные расходы – 66 тыс. р. (прирост равен 16 тыс. р., или 32 %).

Общая сумма расходов возросла в отчетном году до 124 188 тыс. р., а общий прирост расходов всего составил 15 450 тыс. р., что равняется 14,2 %.

В структуре общих расходов в базисном году, принимаемых за 100 %, доля расходов по основной деятельности была равна 67,9 %, операционных расходов – 32 %, внереализационных расходов – 0,1 %, в отчетном году доля расходов по основной деятельности составила 63,7 %, операционных расходов – 36,2 %, удельный вес внереализационных расходов остался на том же уровне – 0,1 %.

Можно отметить, что имеется позитивная тенденция в динамике расходов по основной деятельности, величина которых абсолютно возросла в отчетном периоде по сравнению с базисным, однако они выросли меньшими темпами, чем доходы от основной деятельности. Это, наряду с другими факторами, обеспечило увеличение прибыли от продаж. Состояние же операционной и внереализационной деятельности в отчетном году по сравнению с базисным ухудшилось. Оба вида деятельности убыточны, что привело к снижению прибыли от финансово-хозяйственной деятельности и общей прибыли.

Следующим шагом анализа финансовых результатов от прочей деятельности предприятия «А» является изучение размеров, динамики, причин изменения отдельных статей операционных и внереализационных доходов и расходов. При этом сначала анализируется та группа доходов и расходов, которая занимает больший удельный вес в составе общих расходов предприятия. В данном случае более высокий удельный вес составляют операционные доходы и расходы, доля же внереализационных доходов и расходов незначительна, однако их также следует изучить. На основании данных табл. 1.9 составим табл. 1.10, в которой покажем финансовые результаты по каждой из статей операционных доходов и расходов.

У предприятия «А» наиболее прибыльной среди различных видов операционной деятельности как в базисном, так и отчетном году была сдача в аренду имущества, затем следует прибыль от разности между процентами банка за пользование им временно свободными средствами предприятия на его расчетном счете и платой банку за обслуживание счета, и незначительную долю составляет прибыль от совместной деятельности и участия в других организациях. Прибыль от арендной деятельности в базисном году составила 3658 тыс. р., а в отчетном году – 8248 тыс. р., ее увеличение за анализируемый период

Таблица 1.10

**Финансовые результаты по операционной деятельности предприятия «А»
в базисном и отчетном годах (тыс. р., %)**

№ п/п	Показатели	Базисный год		Отчетный год		Отклонение (+ / -)	
		тыс. р.	%	тыс. р.	%	тыс. р.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Сальдо процентов, полученных и уплаченных	-4650	-1426,4	-5860	-1554,4	-1210	-26
2	Сальдо доходов и расходов от участия в других организациях	+14	+4,3	+17	+4,5	+3	+21,4
3	Сальдо доходов и расходов по продаже и выбытию основных средств	-5496	-1685,9	-11182	-2966	-5686	-103,5
4	Сальдо доходов и расходов по арендной плате	+3658	+1122,1	+8248	+2187,8	+4590	+125,5
5	Сальдо доходов и расходов по совместной деятельности	-	-	+300	+79,6	+300	-
6	Сальдо доходов и расходов по обслуживанию банковского счета	+6800	+2085,9	+8100	+2148,5	+1300	+19,1
7	Итого сальдо операционных доходов и расходов	+326	100	-377	-100	-703	-115,6

равно 45 90 тыс. р., или 125,5 %. Прибыль по расчетам с обслуживающим банком в базисном году была равна 6800 тыс. р., а в отчетном – 8100 тыс. р., следовательно, ее прирост равняется 1300 тыс. р., или 19,1 %.

Предприятию необходимо обратить внимание на убыточные виды операционной деятельности, к которым относятся финансовые результаты от продажи и прочего выбытия основных средств, убыток по которым составлял в базисном году 5496 тыс. р., в отчетном – 11182 тыс. р., следовательно, увеличился в два раза (возрастание убытка равно 5686 тыс. р. или $-103,5\%$), а также результаты краткосрочных финансовых (процентных) операций. Долгосрочных финансовых операций по данным бухгалтерских балансов у предприятия «А» в анализируемом периоде не имелось.

Для дальнейшего изучения деятельности по предоставлению займов и получению кредитов банка или займов от небанковских учреждений или физических лиц необходимо проанализировать содержательные условия сделок по финансовой деятельности, заключенных предприятием «А» в течение анализируемого периода, а также сделок, являющихся переходящими по отношению к предыдущему и по следующему финансовому периодам. Опираясь на сравнение фактических процентных ставок по выданным и полученным займам со ставками рефинансирования ЦБР, усредненными значениями процентных ставок по типичным банковским кредитам данного вида и срока, можно сделать выводы о степени выгодности и целесообразности привлечения кредитных ресурсов и предоставления займов. Здесь важно также оценить, на какие цели были получены кредитные ресурсы, и на какие цели реально использованы.

Источники дополнительной информации:

а) по полученным кредитам и займам – регистры по счетам бухгалтерского учета до 1 января 2001 г. № 90 «Краткосрочные кредиты банков» и № 94 «Краткосрочные займы», после 1 января 2001 г. № 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», а также первичные документы, которыми выступают договоры на получение банковского кредита, договоры займа, платежные поручения по расчетам;

б) по предоставленным займам – регистры по счету № 58, который до 1 января 2001 г. назывался «Краткосрочные финансовые вложения», после 1 января 2001 г. – «Финансовые вложения», субсчет № 3 «Предоставленные займы», а также первичные документы в виде договоров займа и платежных поручений по расчетам.

Проведем дополнительное исследование выданных предприятием «А» займов в базисном и отчетном годах. В базисном году были выданы юридическим лицам займы:

- договор № 1 – 1200 тыс. р. под 10% годовых сроком на 5 месяцев,
- договор № 2 – 600 тыс. р. под 24% годовых сроком на 6 месяцев,
- договор № 3 – 150 тыс. р. под 28% годовых сроком на 8 месяцев.

По договору № 1 сумма процентов, полученных по займу, за один месяц составила 10 тыс. р. ($1200 \times 10 / 100 / 12$), за весь срок действия договора займа № 1 получено 50 тыс. р. (10×5) По договору № 2 ежемесячная сумма процентов равна 12 тыс. р. ($600 \times 24 / 100 / 12$) соответственно, за шесть месяцев получено процентов на сумму 72 тыс. р. (12×6). По договору № 3 сумма процентов в месяц равна 3,5 тыс. р. ($150 \times 28 / 100 / 12$), за 8 месяцев получено 28 тыс. р. процентов ($3,5 \times 8$).

Всего по трем договорам была передана в заем сумма, равная 1950 тыс. р. Если общую сумму полученных по предоставленным займам процентов разделить на максимальный срок действия договора займа (8 месяцев), то можно определить размер процентов по трем договорам в расчете на месяц: $150 / 8 = 18,75$ тыс. р. и пересчитать их на годовые проценты: $18,75 \times 12 \times 100 / 1950 = 11,5$ %. Средний банковский процент по такого вида финансовым сделкам составлял 20–30 % годовых, следовательно, займы в среднем были предоставлены на уровне от половины до одной трети банковского уровня. К концу базисного года все суммы основного долга по займам были возвращены предприятию «А».

В отчетном году по краткосрочным финансовым сделкам с юридическими лицами сложилась следующая картина:

- договор № 1 – 600 тыс. р. под 20% на 4 месяца,
- договор № 2 – 330 тыс. р. под 10% на 8 месяцев,
- договор № 3 – 240 тыс. р. под 20% на 7 месяцев,
- договор № 4 – 30 тыс. р. под 60% на 2 месяца.
- договор № 5 – 1468 тыс. р. беспроцентно на 10 месяцев – заем, переходящий на следующий финансовый год в части 1268 тыс. р.

Суммы основного долга по договорам № 1–4 и 200 тыс. р. по договору № 5 возвращены в течение отчетного года.

Определим среднюю величину процентов по всем финансовым сделкам, включая в общую сумму выданных займов и 200 тыс. р. беспроцентного займа, относящегося к отчетному году:

$$120 / 8 = 15 \text{ тыс. р.}; 15 \times 12 \times 100 / (600 + 330 + 240 + 30 + 200) = 12,9\%.$$

Уровень банковского процента составлял 24 % по краткосрочным кредитным сделкам, следовательно, предприятие «А» предоставляло займы примерно под 50 % от уровня банковского процента. Безусловно, этот показатель был бы выше, если бы не выдача беспроцентного займа на значительную сумму в конце отчетного года, условия предоставления которого необходимо анализировать особо.

Проанализировав состояние дел по краткосрочным финансовым сделкам предприятия «А» в базисном и отчетном годах, можно сделать вывод о том, что в основном снижение массы полученных процентов связано с сокращением объема временно свободных денежных средств с 1950 тыс. р. в базисном году до 1400 тыс. р. в отчетном году.

Таблица 1.11

Исходные данные по работе предприятия с депозитными счетами в банке

Сумма депозита, тыс. р.	Ставка депозитного процента в базисном году			
	3 месяца	6 месяцев	9 месяцев	1 год
1	2	3	4	5
Свыше 1000	7,5	15	22,5	30
501–1000	6	12	18	24
101–500	3,75	7,5	11,25	15
До 100	2,25	4,5	6,75	9

Сумма депозита, тыс. р.	Ставка депозитного процента в базисном году			
	3 месяца	6 месяцев	9 месяцев	1 год
1	2	3	4	5
Свыше 1000	6,25	12,5	18,7	25
501–1000	5,25	10,5	15,75	21
251–500	3,75	7,5	11,25	15
101–250	2,25	4,5	6,75	9
До 100	1,5	3	4,5	6

Сравним проценты по выданным займам с депозитными ставками банка в базисном и отчетном годах.

Сравнивая ставки процентов по предоставленным займам и ставки банковских процентов по депозитным счетам, можно сделать вывод,

что в базисном году договор займа № 1 заключен на невыгодных для предприятия «А» условиях, договоры займа № 2 и 3, напротив, на выгодных. В отчетном году выгодно заключены только договоры займа № 3 и 4.

В базисном и в отчетном годах предприятие «А» получало кредитные ресурсы на очень выгодных условиях благодаря длительной положительно оцениваемой банком кредитной истории фирмы. В январе базисного года по договору № 1-К было получено от банка 90000 тыс. р. сроком на 8 месяцев под 8 % годовых по договорам купли-продажи. Сумма основного долга и проценты (4800 тыс. р.) были выплачены банку в срок. В конце декабря базисного года был получен кредит по договору № 2-К, работа по которому велась уже в отчетном году, в сумме 118 500 тыс. р. сроком на 8 месяцев под 6 % годовых на приобретение оборудования по новой производственной технологии. И в начале декабря отчетного года предприятию «А» по договору № 1-КЛ открыта кредитная рублевая линия под 12 % годовых, по которой в декабре отчетного года поступил первый платеж в сумме 5500 тыс. р., и выплачены банку проценты в сумме 55 тыс. р. ($5500 \times 12 / 100 // 12$ мес.). Таким образом, по двум кредитным договорам за отчетный год выплачено банку 5925 и 55 тыс. р., всего – 5980 тыс. р.

Дальнейшее исследование операций по продаже и прочему выбытию основных средств опирается на результаты изучения и анализа договоров продажи объектов основных средств, актов выбытия основных средств. При этом анализируются условия сделок продажи основных средств, необходимость (мотивы реализации) продажи, эффективность сделок, возможность дальнейшей эксплуатации основного средства в целях сравнения результатов от потенциальной эксплуатации основного средства и от его продажи.

Источники дополнительной информации:

а) регистры бухгалтерского учета по счету 01 «Основные средства», 02 «Амортизация основных средств», 08 «Вложения во внеоборотные активы», 10 «Материалы», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 91 «Прочие доходы и расходы»;

б) инвентарные карточки или инвентарные перечни объектов основных средств;

в) инвентаризационные описи объектов основных средств;

г) договоры на продажу объектов основных средств;

д) акты выбытия объектов основных средств.

Дополнительный анализ операций по продаже и прочему выбытию основных средств по предприятию «А» показал, что в базисном и отчетном годах имела одинаковая тенденция, которая сводится к следующему. Сделки по продаже объектов основных средств были рентабельны, а превышение расходов над доходами по операциям с основными средствами обусловлено выбытием оборудования с высоким материальным и моральным износом, дальнейшая эксплуатация которого принесла бы фирме убытки.

Рассмотрим результаты внереализационной деятельности предприятия «А», отраженные в табл. 1.12.

Таблица 1.12

Финансовые результаты по внереализационной деятельности предприятия «А» в базисном и отчетном годах (тыс. р., %)

№ п/п	Показатели	Базисный год		Отчетный год		Отклонение (+ / -)	
		тыс. р.	%	тыс. р.	%	тыс. р.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Сальдо штрафов, полученных и уплаченных	-22	-68,8	-25	56,8	-3	-13,6
2	Сальдо доходов и расходов по возмещению убытков	-3	-9,4	0	-	+3	+100
3	Сальдо кредиторской и дебиторской задолженности с прошедшим исковым сроком	-7	-21,8	-19	43,2	-12	+171,4
4	Итого сальдо внереализационных доходов и расходов	-32	-100	-44	-100	-12	-37,5

Предприятию «А» необходимо обратить внимание на то, что вне-реализационные расходы в отчетном году еще в большей степени превышают внереализационные доходы, чем в базисном. Более внимательно следует отнестись к инвентаризации собственных и сторонних обязательств, судя по тенденции роста сальдо штрафов, полученных и

уплаченных и соотношения дебиторской и кредиторской задолженности с просроченной исковой давностью.

Источники дополнительной информации:

а) регистры бухгалтерского учета по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 Прибыли и убытки»;

б) хозяйственные и финансовые договоры – условия начисления пени, штрафов и неустоек, соглашения сторон, акты взаиморасчетов, деловая переписка с дебиторами и кредиторами.

1.5. Анализ рентабельности продаж и рентабельности производственных активов предприятия

Получение прибыли является результатом вложения капитала в активы, использование которых принесло экономическую выгоду. Для собственников, менеджмента предприятия, его персонала, государства, инвесторов, кредиторов, иначе говоря, для всех возможных участников распределения и использования полученной прибыли важна не только ее величина, но и уровень доходности деятельности предприятия. При прочих равных условиях вложение средств или работа на более доходном предприятии даст в конечном итоге возможность получить более высокие дивиденды, премии, снизить риск невозврата кредитных ресурсов, а фискальная система страны получит больше налогов.

Отсюда, изучая конечные финансовые результаты деятельности предприятия, важно анализировать не только динамику, структуру, факторы и резервы роста прибыли, но и соотношение эффекта (прибыли) с имеющимися или использованными ресурсами, а также с доходами предприятия от его обычной и прочей хозяйственной деятельности. Это соотношение называется рентабельностью и может быть представлено тремя группами показателей:

1. Показатели рентабельности, характеризующие прибыльность продаж или рентабельность реализованной продукции.

2. Показатели рентабельности, характеризующие рентабельность производства продукции и реализуемых инвестиционных проектов.

3. Показатели рентабельности, характеризующие доходность капитала и таких его составляющих, как собственный и заемный капитал.

В данном параграфе остановимся на анализе показателей рентабельности реализованной продукции или рентабельности продаж и на показателях рентабельности производственных активов.

1.5.1. Анализ рентабельности продаж

В экономической литературе рентабельность продаж предлагается рассчитывать, как отношение прибыли от реализации продукции или чистой прибыли к сумме полученной выручки [22, с. 522]. Этот показатель определяется как в целом по предприятию, так и по отдельным видам продукции.

$$P_{\text{пр}} = \Pi_{\text{пр}} / V_{\text{пр}} \times 100, \quad (1.14)$$

$$P_{\text{пр.ч}} = \text{ЧП} / V_{\text{пр}} \times 100, \quad (1.15)$$

где $P_{\text{пр}}$ – рентабельность продаж в целом по предприятию, рассчитанная по прибыли от продаж, %; $\Pi_{\text{пр}}$ – прибыль от продаж, р.; $V_{\text{пр}}$ – выручка от продаж, р.; $P_{\text{пр.ч}}$ – рентабельность продаж в целом по предприятию, рассчитанная по чистой прибыли, %; ЧП – чистая прибыль, р.

При использовании формулы (1.14) рассчитывается рентабельность продаж как отношение прибыли от продаж, представляющей собой разницу между выручкой от продаж и суммой затрат, которые относятся к реализованной продукции, включая коммерческие и управленческие расходы, к величине выручки от продаж. Рентабельность продаж, выраженная в процентах, отражает уровень прибыльности продаж или какой процент прибыли содержится в выручке от продаж. Если результат формулы (1.14) выразить не в процентах, а в копейках, то он покажет, сколько копеек прибыли от продаж получено с каждого рубля выручки от реализации продукции (выручки от продаж).

Расчет рентабельности продаж по чистой прибыли с сохранением в знаменателе показателя «выручка от продаж», как в формуле (1.14), по нашему мнению, правомерен для тех предприятий, в текущей деятельности которых операционная и внереализационная деятельность незначительны. Соответственно, чистая прибыль практически отличается от прибыли от продаж только по результатам ее налогообложения. В этом случае рентабельность отразит, сколько процентов (или копеек в одном рубле) прибыли после налогообложения содержится в выручке от продаж.

Если же предприятие имеет достаточно развитую операционную и внереализационную деятельность, то чистая прибыль является результатом не только выручки от продаж, но и доходов от операционной и внереализационной деятельности. Следовательно, соотношение чистой прибыли только с величиной выручки от продаж приводит к завышению истинного значения рентабельности, которую правильнее называть уже рентабельностью обычной деятельности. Рентабельность обычной деятельности можно определить по следующей формуле:

$$P_{\text{об.д}} = \text{ЧП} / (B_{\text{пр}} + D_{\text{оп}} + D_{\text{внр}}) \times 100, \quad (1.16)$$

где $P_{\text{об.д}}$ – рентабельность обычной деятельности в целом по предприятию, %; $D_{\text{оп}}$ – доходы от операционной деятельности, р.; $D_{\text{внр}}$ – доходы от внереализационной деятельности, р.

В свою очередь, чистая прибыль – это сумма прибыли от продаж, прибыли от операционной деятельности и прибыли от внереализационной деятельности за вычетом налога на прибыль. При этом прибыль от операционной деятельности представляет собой разницу между доходами и расходами по операционной деятельности, то же можно сказать и о прибыли от внереализационной деятельности:

$$\text{ЧП} = \Pi_{\text{пр}} + (D_{\text{оп}} - P_{\text{оп}}) + (D_{\text{внр}} - P_{\text{внр}}) - H_{\text{пр}}, \quad (1.17)$$

где $P_{\text{оп}}$ – расходы по операционной деятельности, р.; $P_{\text{внр}}$ – расходы по внереализационной деятельности, р.; $H_{\text{пр}}$ – налог на прибыль, р.

Покажем на примере разницу между использованием при расчете рентабельности продаж формул (1.15) и (1.16), для этого исходные и расчетные данные сведем в табл. 1.13.

Из данных табл. 1.13 видно, что по первому и второму вариантам одинаковы значения выручки от продаж (стр. 1, табл. 1.13), себестоимости реализованной продукции (стр. 2, табл. 1.13) и, соответственно, прибыли от продаж (стр. 3, табл. 1.13) и рентабельности продаж, численной как отношение прибыли от продаж к выручке от продаж (стр. 14, табл. 1.13). Различия состоят в уровнях доходов и расходов по операционной и внереализационной деятельности предприятия.

В первом варианте суммарная величина прибыли от операционной и внереализационной деятельности составляет незначительную величину, при которой разница между показателями рентабельности продаж по чистой прибыли, рассчитанными по формуле (1.15) и формуле (1.16), меньше одного процента (0,28 %) и может не учитываться. По первому варианту прибыль от продаж можно определять, имея в чис-

Исходные данные и расчет рентабельности продаж

Показатели	Вариант 1	Вариант 2
	2	3
1. Выручка-нетто от продаж, тыс. р.	96200	96200
2. Себестоимость реализованной продукции, включая коммерческие и управленческие расходы, тыс. р.	-71830	-71830
3. Прибыль от продаж (убыток от продаж), тыс. р. (стр. 1 – стр. 2)	24370	24370
4. Операционные доходы, тыс. р.	1000	30500
5. Операционные расходы, тыс. р.	-800	-10700
6. Операционная прибыль (убыток), тыс. р. (стр. 4 – стр. 5)	200	19800
7. Внереализационные доходы, тыс. р.	400	5600
8. Внереализационные расходы, тыс. р.	-500	3200
9. Внереализационная прибыль (убыток), тыс. р. (стр. 8 – стр. 7)	-100	2400
10. Прибыль до налогообложения (убыток), тыс. р. (стр. 3 +/- стр. 6 +/- стр. 9)	24470	46570
11. Налог на прибыль, (стр. 10 \times 24 / 100)	-5873	-11177
12. Чистая прибыль, тыс. р. (стр. 10 – стр. 11)	18597	35393
13. Сумма выручки от продаж, операционных доходов и внереализационных доходов, тыс. р. (стр. 1 + стр. 4 + стр. 7)	97600	132300
14. Рентабельность продаж по прибыли от продаж, рассчитанная по формуле (1,15), % (стр. 3 / стр. 1 \times 100)	25,33	25,33
15. Рентабельность продаж по чистой прибыли, рассчитанная по формуле (1.16), % (стр. 12 / стр. 1 \times 100)	19,33	36,79
16. Рентабельность обычной деятельности по чистой прибыли, рассчитанная по формуле (1.17), % (стр. 12 / стр. 13 \times 100)	19,05	26,75
17. Разница между значением стр. 15 и стр. 16, %	0,28	10,04

лителе формулы прибыль от продаж или чистую прибыль, а в знаменателе – выручку от продаж. Уменьшение рентабельности, рассчитанной по чистой прибыли, по первому варианту в основном связано со снижением величины прибыли вследствие налога на прибыль.

Во втором варианте, наряду с продажами продукции, предприятие имеет значительные объемы операционной и внереализационной деятельности, наличие которых привело к увеличению прибыли до налогообложения с 24 370 до 46 570 тыс. р. Чистая прибыль после налогообложения составила 35 393 тыс. р. (по первому варианту – 24 470 тыс. р.). Таким образом, по второму варианту чистая прибыль является общим результатом получения выручки от продаж, операционных и внереализационных доходов. Если вести расчет рентабельности продаж по чистой прибыли, относящейся только к выручке от продаж, то уровень рентабельности завышается и пользователи получают искаженную информацию о рентабельности продаж предприятия по чистой прибыли. В данном случае разница между рентабельностью продаж по формуле (1.15) и рентабельностью обычной деятельности, рассчитанной по формуле (1.16), составляет 10,04 % (36,79 % – 26,75 %).

Безусловно, при расчете рентабельности продаж в числителе формулы можно использовать маржинальную (валовую) прибыль, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности. Однако рентабельность продаж по чистой прибыли выступает обобщающим показателем эффективности финансовой и производственной деятельности предприятия. С помощью данного показателя раскрывается удельный вес чистой прибыли в величине выручки от продаж за вычетом косвенных налогов. Иначе говоря, рентабельность продаж по чистой прибыли показывает величину конечного финансового результата (чистой прибыли), получаемого предприятием с каждого рубля реализованной продукции. При наличии у предприятия убытков показатель рентабельности является отрицательным числом и, по существу, должен называться показателем убыточности.

Анализ рентабельности продаж начинается с изучения ее фактического уровня за отчетный (анализируемый) период в сравнении с рентабельностью продаж за предыдущие годы, с данными бизнес-плана, с аналогичным показателем предприятий, выпускающих однородную с анализируемым предприятием продукцию, со средними значениями рентабельности продаж по данным видам деятельности, отраслям хозяйства в отечественной экономике и в других странах.

Проанализируем изменение рентабельности продаж на условном примере в отчетном году в сравнении с предыдущим годом, сведя исходные данные и расчеты в табл. 1.14. Рассмотрим методику и последо-

вательность проведения анализа рентабельности продаж по прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, прибыли от обычной деятельности и чистой прибыли для предприятия с незначительными объемами операционной и внереализационной деятельности, т. е. будем рассчитывать рентабельность продаж по вышеприведенным формулам (1.14) и (1.15).

Таблица 1.14

Исходные данные и расчет рентабельности продаж по различным составляющим прибыли предприятия

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год в фактически действующих ценах на продукцию и ресурсы	Отчетный год в ценах предыдущего года на продукцию и ресурсы
1	2	3	4
1. Стоимость (выручка-нетто) реализованной продукции, тыс. р.	44000	96200	40000
2. То же к предыдущему году, %	100	218,64	90,91
3. Себестоимость реализованной продукции, включая коммерческие и управленческие расходы, тыс. р.	-34980	-71830	-32726
4. То же к предыдущему году, %	100	205,35	93,56
5. Прибыль от продаж, тыс. р.	8020	24370	7274
6. То же к предыдущему году, %	100	270,18	80,64
7. Сальдо операционных доходов и расходов, тыс. р.	200	500	250
8. То же к предыдущему году, %	100	250,0	125,0
9. Сальдо внереализационных доходов и расходов, тыс. р.	-100	300	150

Продолжение табл. 1.14

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год в фактически действующих ценах на продукцию и ресурсы	Отчетный год в ценах предыдущего года на продукцию и ресурсы
1	2	3	4
10. То же к предыдущему году, %	100	400,0	250,0
11. Прибыль до налогообложения, тыс. р.	9120	25170	7674
12. То же к предыдущему году, %	100	275,99	84,14
13. Налог на прибыль по ставке 24 %, тыс. р.	2189	6041	1842
14. То же к предыдущему году, %	100	275,97	84,15
15. Экономические санкции за счет прибыли, тыс. р.	600	300	300
16. То же к предыдущему году, %	100	50,0	50,0
17. Прибыль от обычной деятельности, тыс. р	6331	18829	5532
18. То же к предыдущему году, %	100	297,41	87,38
19. Сальдо чрезвычайных доходов и расходов, тыс. р.	-51	-	-
20. Чистая прибыль, тыс. р.	6280	18829	5532
21. То же к предыдущему году, %	100	299,82	88,09
22. Рентабельность продаж по прибыли от продаж, % (стр. 5 / стр. 1 × 100)	20,5	25,33	18,19
23. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, % (стр. 11 / стр. 1 × 100)	20,73	26,16	19,19

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год в фактически действующих ценах на продукцию и ресурсы	Отчетный год в ценах предыдущего года на продукцию и ресурсы
1	2	3	4
24. Рентабельность продаж по прибыли от обычной деятельности, % (стр. 17 / стр. 1 × 100)	14,39	19,57	13,83
25. Рентабельность продаж по чистой прибыли, % (стр. 20 / стр. 1 × 100)	14,27	19,57	13,83

Сопоставляя данные отчетов о прибылях и убытках за отчетный и предыдущий годы, можно увидеть, что стоимость реализованной продукции выросла в 2,18 раза, а себестоимость реализованной продукции увеличилась меньшими темпами – в 2,05 раза, соответственно прибыль от продаж возросла в 2,7 раза. Рентабельность же продаж, рассчитанная как отношение прибыли от продаж к выручке-нетто, в предыдущем (базисном) году составляла 20,5 %, а в отчетном значении этого показателя стало больше в сравнении с предыдущим годом на 4,83 % и составило 25,33 % (стр. 22, табл. 1.14). Конечные результаты операционной и внереализационной деятельности в прошедшем году привели к росту рентабельности продаж по прибыли до налогообложения прибыли на 0,23 %, а в отчетном году их положительное влияние на этот показатель составило 0,83 %. Показатель рентабельности продаж по прибыли до налогообложения в предыдущем году был равен 20,73 %, а в отчетном году – 26,16 %, т. е. его значение в сравнении с предыдущим годом увеличилось на 5,43 %.

Рентабельность продаж по прибыли от обычной деятельности в предыдущем году составляла 14,39 %, а в отчетном – 19,57 %, т. е. значение этого показателя возросло по отношению к уровню предыдущего года на 5,18 %. Значения рентабельности продаж по прибыли от обычной деятельности ниже значений рентабельности продаж по прибыли до налогообложения, причиной чего является налог на прибыль и имеющиеся у предприятия экономические санкции.

Рентабельность продаж по чистой прибыли в предыдущем году составляла 14,27 %, а в отчетном – 19,57 %. Значение рентабельности продаж по чистой прибыли ниже значения рентабельности продаж по прибыли от обычной деятельности, поскольку в предыдущем году предприятие имело убыток по чрезвычайным операциям. В отчетном году значения вышеназванных показателей совпадают, так как чрезвычайных доходов и расходов не было.

Казалось бы, что на основе изучения данных о рентабельности продаж по рассматриваемому предприятию можно сделать положительные выводы о том, что рентабельность продаж его продукции находится на среднем уровне, объемы операционной и внереализационной деятельности невелики, но способствуют росту прибыли до налогообложения, а значит, и повышению рентабельности продаж; налогообложение повлияло на изменение прибыли на стандартном уровне; экономические санкции из прибыли уменьшились; чрезвычайных обстоятельств в отчетном году не было. Рентабельность продаж в отчетном году в сравнении с предыдущим годом по прибыли от продаж увеличилась на 4,83 %, а по чистой прибыли – на 5,3 %. Однако, делая подобные выводы, мы не учитываем, что показатели выручки, себестоимости и прибыли прошедшего года оценены в базисных ценах, а аналогичные показатели отчетного года – в фактически действующих ценах.

В графе 4 табл. 1.14 дана оценка выручки-нетто, себестоимости реализованной продукции и других показателей в ценах предыдущего года. Расчет рентабельности продаж отчетного года, выраженных в сопоставимых (базисных) ценах, дает иную картину эффективности финансовой и производственной деятельности предприятия. Мы видим, что рентабельность продаж, исчисленная по прибыли от продаж, составляет в отчетном году 18,19 %, что ниже уровня предыдущего года на 2,31 %, соответственно рентабельность продаж по прибыли до налогообложения равна 19,19 % или ниже на 1,54 %, рентабельность продаж по прибыли от обычной деятельности равняется 13,83 %, что меньше на 0,56 %, рентабельность продаж по чистой прибыли также равна 13,83 % или ниже на 0,44 % рентабельности продаж по чистой прибыли предыдущего года. Это свидетельствует об ухудшении эффективности хозяйственной деятельности предприятия в отчетном году в сравнении с предыдущим годом. При этом больше всего уровень снижения рентабельности продаж по прибыли от продаж. Таким образом, необходимо продолжить анализ, рассмотр-

рев факторы, которые повлияли на изменение рентабельности продаж по прибыли от продаж.

Изменение рентабельности продаж, рассчитанное как отношение прибыли от продаж к выручке-нетто от продаж, находится под воздействием тех же факторов, которые влияют на изменение прибыли от продаж, кроме роста объема продаж. К этим факторам относятся структурный сдвиг в ассортименте продукции, изменение затрат на производство и реализацию продукции, изменение цен на ресурсы, формирующие себестоимость реализованной продукции, и изменение цен на реализованную продукцию. Исходные и расчетные данные отразим в табл. 1.15, 1.16.

На основе исходных данных и расчетов, приведенных в табл. 1.15 и 1.16, проанализируем влияние технико-экономических факторов на изменение рентабельности продаж и оценим уровень выполнения плана по вышеназванному показателю. Информацию для анализа влияния технико-экономических факторов на изменение рентабельности продаж возьмем из табл. 1.15. С помощью метода цепных подстановок в этой таблице рассчитано влияние каждого из анализируемых технико-экономических факторов на изменение рентабельности продаж. Исследование продолжим в табл. 1.16, используя те же данные [см. табл. (1.15)]: здесь рассчитано изменение рентабельности продаж за счет каждого технико-экономического фактора по плановым показателям и фактическим в сравнении с предыдущим годом. Наряду с этим сделана оценка выполнения плана по рентабельности продаж. В табл. 1.16 проведен расчет изменения рентабельности продаж по плану и фактически по сравнению с предыдущим годом. При этом расчет осуществлен как по изменению обобщающего показателя рентабельности продаж, так и путем суммирования изменений рентабельности продаж, вызванных действием технико-экономических факторов.

Изучим более подробно данные, отраженные в табл. 1.15 и 1.16. По строке 1, в графах 3 и 4 табл. 1.15 раскрыта информация о себестоимости реализованной продукции и объеме ее продаж за предыдущий год в базисной оценке. Прибыль от продаж рассчитывается как разница между объемом продаж и себестоимостью реализованной продукции и представляет собой числитель формулы расчета рентабельности продаж в базисном периоде. Наименования факторов, изменение которых в сравнении с базисным периодом оказывает влияние на

Исходная информация для определения влияния технико-экономических факторов на изменение рентабельности продаж

№ п/п	Наименование показателей	Себестоимость реализованной продукции	Объем продаж продукции	Расчет рентабельности продаж по прибыли от продаж	Факторы, влияющие на рентабельность продаж				
					Структурный сдвиг в ассортименте реализованной продукции	Цены на ресурсы, формирующие себестоимость реализованной продукции	Уровень затрат	Цены на реализованную продукцию	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
По бизнес-плану									
1	Предыдущий год	34980	44000	$9020 / 44000 \times 100 = 20,50$	Предыдущий год	Предыдущий год	Предыдущий год	Предыдущий год	
2	Объем продаж по бизнес-плану при уровне затрат предыдущего года	33025	40374	$7349 / 40374 \times 100 = 18,20$	План	То же	То же	То же	
3	Плановый объем продаж, цены плановые, уровень затрат предыдущего года	66419	40374	$-26045 / 40374 \times 100 = -64,51$	То же	План	"-"	"-"	

Продолжение табл. 1.15

№ п/п	Наименование показателей	Себестоимость реализованной продукции	Объем продаж продукции	Расчет рентабельности продаж по прибыли от продаж	Факторы, влияющие на рентабельность продаж				
					Структурный сдвиг в ассортименте реализованной продукции	Цены на ресурсы, формирующие себестоимость реализованной продукции	Уровень затрат	Цены на реализованную продукцию	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
4	Плановый объем продаж, плановые цены на ресурсы, плановый уровень затрат	65328	40374	$-24954 / 40374 \times 100 = -61,81$	План	План	План	Предыдущий год	
5	По бизнес-плану	65328	94000	$28672 / 94000 \times 100 = 30,50$	То же	То же	То же	То же	
Фактически за отчетный год									
6	Предыдущий год	34980	44000	$9020 / 44000 \times 100 = 20,50$	Предыдущий год	Предыдущий год	Предыдущий год	Предыдущий год	
7	Фактический объем продаж, затраты на ресурсы и уровень затрат предыдущего года	32726	40000	$7274 / 40000 \times 100 = 18,19$	Фактически	То же	То же	То же	

№ п/п	Наименование показателей	Себестоимость реализованной продукции	Объем продаж продукции	Расчет рентабельности продаж по прибыли от продаж	Факторы, влияющие на рентабельность продаж			
					Структурный сдвиг в ассортименте реализованной продукции	Цены на ресурсы, формирующие себестоимость реализованной продукции	Уровень затрат	Цены на реализованную продукцию
1	2	3	4	5	6	7	8	9
8	Фактический объем продаж, цены на ресурсы фактические, уровень затрат предыдущего года	72344	40000	$\frac{-32344}{40000} \times 100 = -80,86$	Фактически	Фактически	Предыдущий год	Предыдущий год
9	Фактическая себестоимость, цены на продукцию предыдущего года	71830	40000	$\frac{-31830}{40000} \times 100 = -79,58$	То же	То же	То же	То же
10	Фактически за отчетный год	71830	96200	$\frac{24370}{96200} \times 100 = 25,33$	"_"	"_"	"_"	"_"

Таблица 1.16

Расчет влияния технико-экономических факторов на изменение рентабельности продаж

№ п/п	Наименование факторов	Номера строк в табл. 1.15	Расчет влияния фактора	Величина показателя
1	2	3	4	5
План в сравнении с предыдущим годом				
1	Структурный сдвиг в ассортименте реализованной продукции	Стр. 2 – стр. 1	18,2 – 20,5	-2,3
2	Цена на ресурсы, формирующие себестоимость реализованной продукции	Стр. 3 – стр. 2	-64,51 – 18,2	-82,71
3	Уровень затрат	Стр. 4 – стр. 3	-61,81 + 64,51	+2,7
4	Цены реализации продукции	Стр. 5 – стр. 4	30,5 + 61,81	+92,31
5	Итого	Стр. 5 – стр. 1	30,5 – 20,5	+10,0
Фактически в сравнении с предыдущим годом				
6	Структурный сдвиг в ассортименте реализованной продукции	Стр. 7 – стр. 6	18,19 – 20,5	-2,31
7	Цена на ресурсы, формирующие себестоимость реализованной продукции	Стр. 8 – стр. 7	-80,86 – 18,19	-99,05
8	Уровень затрат	Стр. 9 – стр. 8	-79,58 + 80,86	+1,28
9	Цены реализации продукции	Стр. 10 – стр. 9	25,33 + 79,58	+104,91
10	Итого	Стр. 10 – стр. 6	25,33 – 20,5	+4,83

№ п/п	Наименование факторов	Номера строк в табл. 1.15	Расчет влияния фактора	Величина показателя
1	2	3	4	5
Фактически в сравнении с планом, (тройки из табл. 1.16)				
11	Структурный сдвиг в ассортименте реализованной продукции	Стр. 6 – стр. 1	-2,31 + 2,3	-0,01
12	Цена на ресурсы, формирующие себестоимость реализованной продукции	Стр. 7 – стр. 2	-99,05 + 82,71	-16,34
13	Уровень затрат	Стр. 8 – стр. 3	+1,28 – 2,7	-1,42
14	Цены реализации продукции	Стр. 9 – стр. 4	+104,91 – 92,31	+12,6
15	Итого	Стр. 10 – стр. 5	+4,83 – 10	-5,17

изменение рентабельности продаж в отчетном периоде, отражены по графам 6, 7, 8 и 9. По строке 1 табл. 1.15 значение перечисленных факторов (структурного сдвига в ассортименте реализованной продукции, цен на ресурсы, формирующие себестоимость, уровня затрат, цен на реализованную продукцию) дано на уровне предыдущего года. Следовательно, влияние данных факторов на первом шаге расчета на изменение рентабельности продаж отсутствует. Себестоимость и стоимость реализованной продукции в плановой оценке показана по строке 3 табл. 1.15 в графах 3–9. Использование этих показателей требуется для определения величины условной прибыли от продаж, отраженной в числителе расчета условной рентабельности продаж в графе 5. С помощью этого расчета выясняется влияние структурных сдвигов в ассортименте реализованной продукции в отчетном периоде в сравнении с предыдущим годом на изменение рентабельности. Условия расчета таковы: ассортимент и количество реализованной продукции даны в оценке по плану, цены же на потребленные ресурсы, нормы их расхода и цены реализации выражены в базисной оценке. Результаты расчета (стр. 2, гр. 5, табл. 1.15) позволяют сделать вывод о снижении рентабельности продаж по сравнению с предыдущим годом, что, в свою очередь, говорит о неблагоприятном влиянии структурного сдвига, происшедшего в ассортименте реализованной продукции в отчетном году по сравнению с предыдущим.

Показатели, аккумулированные в строке 3 табл. 1.15, раскрывают данные о себестоимости и стоимости реализованной продукции на уровне планового объема продаж. Расчет рентабельности продаж осуществлен при условии, что объем продаж и ассортимент реализованной продукции плановые, цены на ресурсы также плановые, цены реализации продукции и уровень затрат по нормам расхода производственных ресурсов – базисные. Расчет условной рентабельности продаж (стр. 3, гр. 5 табл. 1.15) показывает отрицательное влияние изменения цен на ресурсы, потребленные при производстве реализованной продукции. До действия этого фактора значение показателя рентабельности продаж составляло 18,2 %, а после его действия весьма существенно ухудшилось. Показатель стал отрицательным числом со значением, равным –64,51 %. Следовательно, действие этого фактора при отсутствии влияния остальных факторов привело бы к убыточности продаж.

Исходные показатели и расчет рентабельности продаж по строке 4 проведены, основываясь на том, что ассортимент и объем продаж исчислены на плановом уровне, также в плановой оценке находятся цены на ресурсы, формирующие себестоимость реализованной продукции и нормы их расхода, а стоимость реализации определена в ценах базисного периода. Анализ условных показателей рентабельности продаж (строки 3 и 4 табл. 1.15) показывает, что изменение уровня затрат при производстве реализованной продукции оказало небольшое, но благоприятное воздействие на рентабельность продаж (убыток несколько уменьшился).

Рассмотрим расчет рентабельности продаж, произведенный на основе допущения, что все показатели даны в плановой оценке (стр. 5, табл. 1.15). Результаты сравнения данных расчета рентабельности по строке 5 табл. 1.5 с данными строки 4 той же таблицы говорят о том, что рост цен реализации оказывает благоприятное действие на рост рентабельности продаж.

Далее, необходимо сравнить показатели рентабельности продаж по плану со значениями предыдущего года, чтобы показать, как изменилась рентабельность продаж по плану в результате совместного влияния всех технико-экономических факторов. Итак, рентабельность продаж по плану должна была равняться 30,5 %, а в предыдущем году ее значение составляло 20,5 %. Можно сделать вывод о положительном совместном воздействии на рентабельность продаж всех технико-экономических факторов. Аналогично проводится анализ влияния технико-экономических факторов на фактические значения показателей рентабельности продаж. Расчет показан во втором разделе табл. 1.15.

В табл. 1.16 проведен завершающий этап анализа влияния технико-экономических факторов на изменение рентабельности продаж по плану и фактически. Одновременно рассчитаны отклонения фактических показателей изменения рентабельности продаж от их плановых величин. В показателях первого раздела табл. 1.16 раскрыта последовательность проведения расчета изменения плановых значений рентабельности продаж за счет действия каждого технико-экономического фактора, которые перечислены в графе 2 табл. 1.16. Расчет разницы между последующим и предыдущим показателями рентабельности продаж в целях определения влияния каждого из них на изменение рен-

табельности продаж отражен в графе 4 табл. 1.16. В первом разделе табл. 1.16 осуществляется сравнение изменения плановых значений рентабельности продаж с уровнем предыдущего года за счет действия технико-экономических факторов, во втором разделе проводится аналогичный анализ, но с предыдущим годом сопоставляются значения изменения уже не плановой, а фактической рентабельности продаж в отчетном периоде. Наконец, в третьем разделе определяются отклонения фактических изменений рентабельности продаж от запланированных значений за счет действия каждого технико-экономического фактора.

Анализируя данные строки 15, можно заключить, что план по увеличению рентабельности продаж не выполнен. Так, по плану был предусмотрен прирост рентабельности продаж на 10 %. Фактическое же увеличение рентабельности продаж равно 4,83 % в сравнении с предыдущим годом. Следовательно, план по увеличению рентабельности продаж не выполнен на 5,17 %.

Таким образом, отрицательное влияние на изменение рентабельности продаж оказали преимущественно два фактора: рост цен на ресурсы, формирующие себестоимость реализованной продукции, и уровень затрат этих ресурсов при производстве реализованной продукции. Резервы повышения рентабельности продаж имеются в области регулирования цен на производственные ресурсы и в направлении пересмотра норм расхода ресурсов, потребленных на производствореализованной продукции. Руководству предприятия на основании результатов проведенного анализа необходимо разработать мероприятия, позволяющие использовать эти резервы в целях повышения рентабельности продаж.

1.5.2. Анализ рентабельности производственных активов

Величина прибыли от продаж в значительной степени связана с эффективностью использования производственных активов, имеющих у предприятия. В состав производственных активов включаются основные производственные средства (здания, сооружения, оборудование и пр.), нематериальные активы (патенты, ноу-хау, товарные знаки, торговые марки и т. д.) и материально-производственные запасы.

Расчет эффективности использования (рентабельности) производственных активов производится с помощью коэффициента их рента-

бельности ($R_{ПА}$), представляющего собой отношение прибыли от продаж к средней за анализируемый период (среднегодовой, например) величине стоимости производственных активов:

$$R_{ПА} = \Pi / ПА_{ср}, \quad (1.18)$$

где Π – прибыль от продаж, р.; $ПА_{ср}$ – средняя за анализируемый период стоимость производственных активов, р.

Анализ рентабельности производственных активов можно проводить, используя различные методики. Например, возможно применение экономической модели анализа рентабельности совокупного капитала по факторам, называемой формулой Дюпона. Числитель и знаменатель формулы расчета рентабельности производственных активов, приведенной выше, для преобразования в формулу Дюпона необходимо умножить на значение выручка-нетто от продаж, полученной в анализируемом периоде. В результате проведенного преобразования рентабельность производственных активов предстает как произведение двух показателей: оборачиваемости производственных активов и рентабельности продаж:

$$R_{ПА} = \frac{\Pi}{ПА} = \frac{\Pi \times В}{ПА \times В} = \frac{В}{ПА} \times \frac{\Pi}{В} = O_{ПА} \times R_{п}, \quad (1.19)$$

где $R_{ПА}$ – рентабельность производственных активов (фондов); $В$ – выручка-нетто от продаж, р.; $O_{ПА}$ – оборачиваемость производственных активов; $R_{п}$ – рентабельность продаж.

Анализ влияния на изменение рентабельности производственных активов изменения их оборачиваемости и изменения рентабельности продаж можно провести, привлекая любой из известных в теории экономического анализа приемов элиминирования, например прием цепных подстановок.

Также можно использовать и другую факторную модель. Для ее получения необходимо разделить числитель и знаменатель формулы расчета рентабельности производственных активов на выручку-нетто от продаж. При этом знаменатель формулы расчета рентабельности производственных активов представляется как сумма входящих к состав производственных активов элементов, а именно сумма стоимости основных производственных средств, нематериальных активов и материально-производственных запасов.

$$\begin{aligned}
 R_{\text{ПА}} &= \frac{\Pi}{\text{ПА}} = \frac{\Pi}{\text{ОПС} + \text{НМА} + \text{МПЗ}} = \\
 &= \frac{\Pi / \text{В}}{(\text{ОПС} + \text{НМА}) / \text{В} + \text{МПЗ} / \text{В}} = \frac{R_{\text{п}}}{\Phi_{\text{е}} + O_{\text{МПЗ}}}, \quad (1.20)
 \end{aligned}$$

где ОПС – средняя за анализируемый период величина основных производственных средств, р.; НМА – средняя за анализируемый период величина нематериальных активов, р.; МПЗ – средняя за анализируемый период материально-производственных запасов, р.; $\Phi_{\text{е}}$ – фондоемкость продукции, р./р.; О – оборачиваемость материально-производственных запасов, показываемая в виде коэффициента закрепления материально-производственных запасов.

Факторами, которые влияют на изменение рентабельности производственных активов, в данной экономической модели выступают: рентабельность продаж, фондоемкость продукции и оборачиваемость материально-производственных запасов. Каждый из перечисленных факторов является качественным и отражает эффективность различных сторон деятельности предприятия. Через рентабельность продаж раскрывается эффективность текущих затрат, фондоемкость продукции показывает эффективность использования долгосрочных вложений в производство, оборачиваемость материально-производственных запасов отражает эффективность использования материальных оборотных средств.

Анализ влияния этих трех факторов на изменение рентабельности производственных активов можно провести на основе приема цепных подстановок. Однако необходимо отметить, что поскольку в приведенной модели все факторы являются качественными, то достаточно трудно однозначно определить порядок проведения подстановок. Покажем проведение анализа, начиная с замены значений базисного уровня на фактический по фондоемкости продукции, затем по оборачиваемости материально-производственных запасов, и, наконец, по рентабельности продаж. Осуществим расчеты на конкретном примере.

Для расчета влияния указанных факторов на изменение рентабельности производственных активов используем прием цепных подстановок, для чего будем последовательно заменять исходные данные в базисной оценке на фактические значения показателей, начиная с показателя фондоемкости продукции. Затем сопоставим получившиеся условные величины между собой.

Таблица 1.17

Исходные данные для анализа рентабельности производственных активов по факторам

Показатели	Базисный год	Отчетный год
1	2	3
1. Прибыль от продаж, тыс. р.	11153	16880
2. Среднегодовая величина производственных активов, тыс. р.	141542	163124
2.1. В том числе, среднегодовая величина основных производственных средств и нематериальных активов, тыс. р.	100920	117674
2.2. В том числе, среднегодовая величина материально-производственных запасов, тыс. р.	40622	45450
3. Выручка-нетто от продаж, тыс. р.	85085	96008
4. Рентабельность продаж, % (стр. 1 / стр. 3 × 100)	13,11	17,58
5. Фондоемкость продукции, р. / р. (стр. 2.1 / стр. 3)	1,19	1,23
6. Коэффициент закрепления материально-производственных запасов (стр. 2.2 / стр. 3)	0,48	0,47
7. Рентабельность производственных активов, % (стр. 1 / стр. 2 × 100)	7,88	10,35

1. Влияние изменения фондоемкости продукции на изменение рентабельности производственных активов:

$$13,11 / (1,23 + 0,48) - 7,88 = 7,67 - 7,88 = -0,21.$$

2. Влияние на изменение рентабельности производственных активов изменения оборачиваемости материально-производственных запасов (коэффициента закрепления):

$$13,11 / (1,23 + 0,47) - 7,67 = 7,71 - 7,67 = +0,04.$$

3. Влияние на изменение рентабельности производственных активов изменения рентабельности продаж:

$$10,35 - 7,71 = +2,64.$$

4. Общее изменение рентабельности производственных активов составит:

$$10,35 - 7,88 = +2,47.$$

Проведем проверку полученного результата общего изменения рентабельности производственных активов путем суммирования влияния отдельных факторов:

$$-0,21 + 0,04 + 2,64 = +2,47.$$

По результатам проведенного расчета можно сделать вывод о том, что рентабельность производственных активов в отчетном периоде в сравнении с предыдущим годом повысилась на 2,47 процентных пункта. Этот рост рентабельности производственных активов обусловлен действием двух факторов: изменения оборачиваемости материально-производственных запасов и изменения рентабельности продаж. При этом изменение оборачиваемости материально-производственных запасов оказало на повышение рентабельности производственных активов незначительное воздействие (+0,04 процентных пункта). Главная роль в повышении рентабельности производственных активов принадлежит фактору изменения рентабельности продаж, за счет действия которого рост рентабельности производственных активов равняется 2,64 процентных пункта. За счет влияния фондоемкости продукции рентабельность производственных активов снизилась на 0,21 процентных пункта.

Таким образом, руководству предприятия необходимо обратить внимание на разработку мероприятий по снижению фондоемкости продукции и, следовательно, росту отдачи долгосрочных вложений в производство.

Данные формулы (1.20) можно представить как произведение двух факторов: выручки на один рубль производственных активов (фондов) и прибыли на один рубль выручки-нетто:

$$R_{ПА} = \frac{\Pi}{ОПС + НМА + МПЗ} = \frac{\Pi}{ОФ + МПЗ} = \frac{В}{ОФ + МПЗ} \times \frac{\Pi}{В}, \quad (1.21)$$

где ОФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, р.; ОФ + МПЗ – среднегодовая стоимость производственных фондов, р.

Выручка, полученная на один рубль производственных фондов, раскрывает (первый фактор), какова эффективность их использования, показывая их фондоотдачу, выраженную через объем продаж (выручку-нетто). Прибыль на один рубль выручки (второй фактор) отражает уровень рентабельности продаж. Влияние указанных факторов на рентабельность производственных активов можно проанализировать, используя метод цепных подстановок.

Изменение рентабельности производственных активов за счет влияния фондоотдачи с одного рубля производственных фондов определяется по формуле:

$$\Delta P_{\Pi A_{\text{фо}}} = \frac{B_1}{O\Phi_1 + \text{МПЗ}_1} \times \frac{\Pi_0 \times 100}{B_0} - \frac{B_1}{O\Phi_0 + \text{МПЗ}_0} \times \frac{\Pi_0 \times 100}{B_0}. \quad (1.22)$$

Изменение рентабельности производственных активов за счет влияния уровня рентабельности продаж рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_{\Pi A_{\text{в}}} = \frac{B_1}{O\Phi_1 + \text{МПЗ}_1} \times \frac{\Pi_1 \times 100}{B_1} - \frac{B_1}{O\Phi_1 + \text{МПЗ}_1} \times \frac{\Pi_0 \times 100}{B_0}. \quad (1.23)$$

Расчет влияния факторов на изменение рентабельности производственной деятельности можно произвести на основе приведенных в табл. 1.18 данных по условному предприятию, полученных из его балансов и отчета о прибылях и убытках.

Таблица 1.18

Исходные показатели для расчета влияния факторов на изменение рентабельности производственных активов

Показатели	Предыдущий период	Отчетный период
А	1	2
1. Общая прибыль, тыс. р. (стр. 140, ф. 2)	11447	16459
2. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. р.	88969	117663
3. Среднегодовая стоимость материальных оборотных средств, тыс. р.	43357	45450
4. Итого среднегодовая стоимость производственных фондов, тыс. р.	132326	163113
5. Рентабельность производства по общей прибыли, % (стр. 1 / стр. 4 × 100)	8,65	10,09
6. Объем реализации (выручка-нетто), тыс. р.	85085	96008
7. Реализация на 1 р. производственных фондов (стр. 6 / стр. 4)	0,643	0,589
8. Прибыль на 1 р. реализации (стр. 1 / стр. 6)	0,135	0,171

Исходя из формулы (1.22), определим, как изменение фондоотдачи повлияло на изменение рентабельности, подставив в эту формулу соответствующие данные, приведенные в табл. 1.18:

$$\Delta P_{\text{ПА(фо)}} = 0,589 \times 0,135 \times 100 - 8,65 = -0,7 \%$$

Таким образом, снижение фондоотдачи производственных фондов, обусловленное опережающим ростом их среднегодовой стоимости в сравнении с ростом реализации продукции, привело к снижению рентабельности на 0,7 %. Одновременно с этим увеличение рентабельности реализованной продукции привело к росту рентабельности производственной деятельности на 2,14 %. Данный вывод вытекает из следующего расчета, сделанного на основе формулы (1.24):

$$\Delta P_{\text{ПА(Рв)}} = 10,09 - 7,95 = 2,14 \%$$

Соответственно, общее изменение рентабельности производства по прибыли составило:

$$2,14 \% - 0,7 \% = + 1,44, \text{ или } 10,09 \% - 8,65 \% = + 1,44 \%$$

Каждый из рассмотренных выше факторов является сложным, зависящим в свою очередь от ряда других факторов второго порядка. Так, например, изменение фондоотдачи (реализации, приходящейся на один рубль производственных фондов), зависит от соотношения между темпами роста выпуска продукции и темпами роста стоимости производственных фондов, от эффективности использования основных фондов и материальных оборотных средств и от темпов роста реализации продукции. Изменение уровня прибыли, приходящейся на один рубль реализации, зависит от уровня себестоимости и структуры ассортимента реализованной продукции, от изменения качества продукции и цен на нее, от результатов прочей операционной и внереализационной деятельности предприятия.

Чтобы определить раздельное влияние фондоотдачи основных производственных фондов и оборачиваемости материальных оборотных средств на рентабельность производства, используется способ долевого участия. Согласно этому способу, отклонение рентабельности отчетного периода от базисного за счет изменения реализации на один рубль фондов распределяется между фондоотдачей основных производственных фондов и оборачиваемостью материальных оборотных средств пропорционально изменению их величины с учетом измене-

Таблица 1.19

**Расчет влияния на рентабельность производственной деятельности
фондоотдачи основных производственных фондов и оборачиваемости
материальных оборотных средств**

Показатели	Базисный период	С учетом реализации отчетного периода стр. 1 × 1,02579	Отчетный период	Отклонение от пересчитанного базиса	Влияние на рентабельность производства
А	1	2	3	4	5
Основные производственные фонды, тыс. р.	88969	91264	117663	+ 26399	-0,68
Материальные оборотные средства, тыс. р.	43357	44475	45450	+ 975	-0,02
Итого производственные фонды, тыс. р.	132326	135739	163113	+ 27374	-0,7

ния объема реализованной продукции. Расчет влияния на рентабельность фондоотдачи основных производственных фондов и оборачиваемости материальных оборотных средств приведен в табл. 1.19.

Расчет по данным табл. 1.19:

$$(-0,68) = (-0,7) \times 26399 / 27374;$$

$$(-0,02) = (-0,7) \times 975 / 27374.$$

Эффективность использования производственных фондов снизилась в значительно большей степени за счет снижения фондоотдачи основных производственных фондов. Это и явилось основной причиной снижения реализации на рубль производственных фондов и, как следствие, снижения уровня рентабельности. Для того чтобы выявить причины снижения эффективности использования фондов и материальных оборотных средств, необходимо изучить показатели, характеризующие состав и структуру производственных фондов, использование фондов по времени, по мощности, по числу единиц, показатели использования материалов в производстве, наличие излишних запасов сырья и материалов и др. Такое исследование факторов возможно только в ходе дополнительного проведения внутреннего, управленческого анализа с использованием всей системы информации о деятельности предприятия.

Изменение второго укрупненного фактора (прибыли, приходящейся на один рубль реализации) также зависит от действия факторов второго порядка. К их числу относятся все факторы, оказывающие влияние на изменение валовой прибыли, кроме изменения объема реализованной продукции. Прибыль, полученная за счет роста объема реализации, не влияет на размер прибыли, приходящейся на один рубль реализованной продукции, так как с увеличением объема пропорционально меняется и общая прибыль (числитель расчетной формулы), и объем ее реализации.

Влияние факторов второго порядка на рентабельность производства также определяется способом долевого участия. Влияние факторов на рентабельность распределяется между ними пропорционально их влиянию на общую прибыль.

Таблица 1.20

Расчет влияния факторов, связанных с изменением общей прибыли, на показатель рентабельности

№ п/п	Факторы, обусловившие отклонение суммы валовой прибыли от уровня базисного периода	Влияние на валовую прибыль	Влияние на рентабельность	
			Расчет	Сумма
А	Б	1	2	3
1	Изменение объема реализации	+288	–	–
2	Изменение структуры ассортимента реализованной продукции	+395	$395 / 7372 \times 2,14$	+0,1
3	Изменение себестоимости реализованной продукции	-1762	$(-1762) / 7372 \times 2,14$	-0,51
4	Изменение величины коммерческих расходов	-2707	$(-2702) / 7372 \times 2,14$	-0,78
5	Изменение величины управленческих расходов	+785	$785 / 7372 \times 2,14$	+0,3
6	Проценты к получению	-30	$(-30) / 7372 \times 2,14$	-0,01
7	Изменение прочих операционных результатов	+1687	$1687 / 7372 \times 2,14$	+0,5
8	Изменение внереализационных результатов	-12	$(-12) / 7372 \times 2,14$	-0,01
9	Изменение цен на продукцию	+8728	$8728 / 7372 \times 2,14$	+2,55
10	Общее изменение прибыли	+7660	–	–
11	Общее влияние всех факторов, кроме изменения объема реализации (10 – 1)	7372	–	+2,14

Рассмотрим методику расчета влияния факторов, связанных с изменением общей прибыли, на показатель рентабельности на основе следующих данных в табл. 1.20.

1.6. Анализ распределения и использования прибыли предприятия

Распределение совокупной прибыли предприятия осуществляется в несколько этапов. На первом этапе совокупная (общая бухгалтерская) прибыль распределяется на налог на прибыль и иные платежи (пени и штрафы за нарушения требований фискальной системы) из прибыли в бюджеты различных уровней (в федеральный, региональный и местный бюджеты), а также на прибыль от обычной деятельности, которая остается в распоряжении предприятия. До налогообложения необходимо дифференцировать совокупную прибыль на прибыль от обычной деятельности, облагаемую по стандартной ставке налогообложения прибыли, и иные доходы, облагаемые по другим ставкам, или налог на них удерживается у источника выплаты налогов. К этим доходам относятся дивиденды по обыкновенным акциям, проценты по государственным ценным бумагам, полученные предприятием, доходы от долевого участия в деятельности других организаций (с выделением доходов, полученных за пределами РФ), доходы от игорного бизнеса и видеосалонов, прибыль от посреднических операций, страховой деятельности, отдельных банковских операций, прибыль от реализации сельскохозяйственной продукции собственного производства.

Затем производится уточнение прибыли до налогообложения (стр. 1, табл. 1.21) на сумму корректировки налогооблагаемой прибыли (стр. 2, табл. 1.21). После этого рассчитывается налог на прибыль.

На втором этапе прибыль от обычной деятельности (прибыль до налогообложения за вычетом налога на прибыль и иных платежей в бюджет из прибыли), которая после ее увеличения (уменьшения) на сальдо чрезвычайных доходов и расходов называется чистой прибылью, распределяется собственниками предприятия. Величина чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, находится под воздействием суммы прибыли до налогообложения, величины корректировок прибыли до налогообложения для расчета налогооблагаемой базы для исчисления налога на прибыль, ставки налога на прибыль, иных аналогичных платежей из прибыли в бюджет, величины прибыли или убытка из-за чрезвычайных обстоятельств.

За счет чистой прибыли, если это предусмотрено уставом предприятия и его учетной политикой, формируются резервный капитал, образуются фонды накопления и потребления, выплачиваются дивиденды, производятся социальные выплаты персоналу предприятия, перечисляются средства на благотворительные и иные цели. Решение о направлениях распределения чистой прибыли принимается собственниками предприятия по итогам его деятельности за год на годовом собрании участников (акционеров). При этом чистая прибыль распределяется на прибыль, направленную на дивиденды, и на прибыль, используемую в целях развития производства, поощрения и социальные выплаты работникам предприятия. Прибыль, направленная на капитальные вложения в развитие производства называется *реинвестированной прибылью*.

Анализ чистой прибыли включает изучение ее динамики и структуры, факторов, влияющих на ее формирование, проведем его на условном примере в табл. 1.21. При этом сравниваются показатели базисного года, бизнес-плана и отчетного года и делаются выводы об изменениях прибыли в отчетном году в сравнении с предыдущим годом, а также об уровне выполнения плана по прибыли и причинах отклонения фактических значений показателей от плана.

Рассмотрим динамику чистой прибыли в отчетном году в сравнении с предыдущим годом, начиная от изучения уровня и динамики прибыли до налогообложения, т. е. проведем горизонтальный анализ формирования чистой прибыли. Из данных, приведенных в табл. 1.21, видно, что прибыль отчетного года до налогообложения в отчетном году составила 16 500 тыс. р., что на 1500 тыс. р., или на 10 %, больше уровня базисного года.

В отчетном году в сравнении с базисным значительно увеличилась сумма корректировок общей бухгалтерской прибыли для целей налогообложения: с 1000 тыс. р. в базисном году до 2600 тыс. р. в отчетном году (на 160 %). Соответственно, возросла величина налогооблагаемой прибыли с 16 000 тыс. р. в базисном году до 19 100 тыс. р. в отчетном году (на 3100 тыс. р., или на 19,4 %). Благоприятное воздействие на величину чистой прибыли оказало снижение в отчетном году ставки налога на прибыль по сравнению с базисным: с 24 до 21 %. Сумма налога на прибыль увеличилась (с 3840 до 4011 тыс. р.), но в меньшей степени, чем выросла база налогообложения, из-за сни-

**Исходные данные для анализа чистой прибыли предприятия
в сопоставимых ценах, тыс. р.**

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Изменение в сравнении с предыдущим годом	
			тыс. р.	%
1	2	3	4	5
1. Прибыль до налогообложения	15000	16500	1500	110
2. Сумма корректировки налогооблагаемой прибыли	+1000	+2600	1600	260
3. Налогооблагаемая прибыль (стр. 1 + стр. 2)	16000	19100	3100	119,4
4. Ставка налога на прибыль, %	24	21	-3	87,5
5. Налог на прибыль (стр. 3 × стр. 4 / 100)	-3840	-4011	171	104,5
6. Иные обязательные платежи в бюджеты из прибыли	-700	-1200	500	171,4
7. Сальдо чрезвычайных доходов и расходов	-600	+800	200	133,3
8. Чистая прибыль	9860	12089	2229	122,6
9. Прибыль, распределенная на дивиденды	2958	3626,7	668,7	180,3
10. Фонд материального поощрения работников предприятия	2465	2417,8	-47,2	98,1
11. Фонд социальных выплат	1972	2417,8	445,8	122,6

жения ставки налога на прибыль. Вместе с тем в отчетном году увеличились иные обязательные платежи из прибыли в бюджет: с 700 до 1200 тыс. р.

Сальдо чрезвычайных доходов и расходов в базисном году имело отрицательное значение (-600 тыс. р.), а в отчетном году чрезвычайные доходы превысили чрезвычайные расходы на 800 тыс. р., что на 133,3% больше в сравнении с базисным периодом. Таким образом, чистая прибыль в целом за отчетный год составила 12089 тыс. р. по срав-

нению с базисным, в котором ее величина равнялась 9860 тыс. р. Увеличение чистой прибыли равно 2229 тыс. р., или 22,6 %.

Рассмотрим изменение структуры формирования прибыли, т. е. проведем вертикальный анализ формирования и распределения прибыли до налогообложения на сумму налога прибыль, иные обязательные платежи из прибыли в бюджет, величину чистой прибыли и сальдо чрезвычайных доходов и расходов. При положительном значении сальдо чрезвычайных доходов и расходов эта величина в целях экономического анализа присоединяется к чистой прибыли, и на нее одновременно увеличивается прибыль до налогообложения. Схема взаимосвязи между прибылью до налогообложения и частями, ее составляющими, примет следующий вид.

При положительном значении сальдо чрезвычайных доходов и расходов:

$$\Pi_{\text{ч}} + C_{\text{ч.д.р}} + H_{\text{п}} = \Pi_{\text{н}} + C_{\text{ч.д.р}}. \quad (1.24)$$

При отрицательном значении сальдо чрезвычайных доходов и расходов:

$$\Pi_{\text{ч}} + C_{\text{ч.д.р}} + I_{\text{п}} + H_{\text{п}} = \Pi_{\text{н}}, \quad (1.25)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль, р.; $\Pi_{\text{н}}$ – прибыль до налогообложения, р.; $C_{\text{ч.д.р}}$ – сальдо чрезвычайных доходов и расходов, р.; $H_{\text{п}}$ – налог на прибыль, р.; $I_{\text{п}}$ – иные обязательные платежи из прибыли в бюджет, р.

В базисном году:

$$9860 + 600 + 700 + 3840 = 15000 \text{ тыс. р.};$$

$$65,7 + 4,0 + 4,67 + 25,6 = 100\%$$

В отчетном году:

$$11289 + 800 + 1200 + 4011 = 17300 \text{ тыс. р.};$$

$$69,88 + 6,94 + 23,18 = 100 \text{ \%}.$$

В базисном году, если принять прибыль до налогообложения за 100 %, чистая прибыль в ее составе была равна 65,7 %, чрезвычайные расходы – 4,0 %, иные обязательные платежи из прибыли в бюджет – 4,67 %, а налог на прибыль – 25,6 %. В отчетном году доля чистой прибыли с учетом положительного сальдо чрезвычайных доходов и расходов в составе прибыли до налогообложения, увеличенной на данное сальдо, составила 69,88 %, иные обязательные платежи – 6,94 %, а налог на прибыль – 23,18 %.

Можно отметить, что в отчетном году выросло абсолютное значение чистой прибыли в сравнении с базисным годом, также увеличился удельный вес чистой прибыли в составе прибыли до налогообложения.

Используя основные моменты формирования чистой прибыли, можно составить факторную модель ее анализа в виде следующей зависимости:

$$\Pi_{\text{ч}} = \Pi_{\text{н.с}} - (\Pi_{\text{н}} + K_{\text{п.н}}) \times \text{Н} / 100 - \text{И}_{\text{п}} \quad (1.26)$$

где $K_{\text{п.н}}$ – сумма корректировки прибыли до налогообложения для формирования налоговой базы по налогу на прибыль, р.; Н – ставка налога на прибыль, %; $\Pi_{\text{н.с}}$ – прибыль до налогообложения, увеличенная на положительное сальдо доходов и расходов, р.

С помощью приема цепных подстановок можно определить влияние следующих факторов на изменение чистой прибыли:

1. Изменение величины прибыли до налогообложения, увеличенной на положительное сальдо чрезвычайных доходов и расходов при их наличии, без учета данного увеличения в налогообложении прибыли.
2. Изменение величины корректировок между прибылью до налогообложения и налогооблагаемой базой по налогу на прибыль.
3. Изменение ставки налога на прибыль.
4. Изменение суммы иных обязательных платежей в бюджеты из прибыли.

Для расчета влияния на изменение чистой прибыли вышеназванных факторов недостаточно знать величины чистой прибыли в оценках базисного и отчетного годов. Необходимо рассчитать условные величины чистой прибыли или подстановки. В первой подстановке вместо базисного значения прибыли до налогообложения будет подставлено фактическое ее значение, остальные показатели останутся на базисном уровне. Во второй подстановке к фактическому значению прибыли до налогообложения добавится величина корректировки прибыли для определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в фактической оценке, оставшиеся показатели будут в базисной оценке. В третьей подстановке в фактической оценке будет дана величина налога на прибыль, в четвертой подстановке после замены величины иных обязательных платежей в бюджет из прибыли получим фактическую величину чистой прибыли в отчетном году. Сопоставляя полученные значения, найдем влияние каждого из перечисленных факто-

ров на изменение чистой прибыли в отчетном году в сравнении с предыдущим.

Прибыль до налогообложения отчетного года с учетом сальдо чрезвычайных доходов и расходов равняется 17300 тыс. р. (16500 + 800). В расчете налогооблагаемой базы по налогу на прибыль сальдо чрезвычайных доходов и расходов не участвует, в качестве базы налогообложения выступает сумма прибыли до налогообложения и величины ее корректировки, равная при первой подстановке 16500 + 1000, а при следующих: 16 500 + 2600.

Чистая прибыль за базисный год составила 9860 тыс. р.

Первая подстановка : $17300 - (16500 + 1000) \times 0,24 - 700 = 12400$ тыс. р.

Вторая подстановка: $17300 - (16500 + 2600) \times 0,24 - 700 = 12016$ тыс. р.

Третья подстановка: $17300 - (16500 + 2600) \times 0,22 - 700 = 12589$ тыс. р.

Четвертая подстановка: $17300 - (16500 + 2600) \times 0,22 - 1200 = 12089$ тыс. р.

Чистая прибыль за отчетный год составила 12089 тыс. р.

Влияние отдельных факторов на изменение чистой прибыли определяется путем сопоставления результата первой подстановки с величиной базисной прибыли, второй подстановки с результатом первой, третьей подстановки с результатом второй, затем сравнивается величина чистой прибыли отчетного периода с результатом третьей подстановки. Проведем этот расчет.

1. Изменение чистой прибыли за счет фактора увеличения прибыли до налогообложения с учетом положительного сальдо чрезвычайных доходов и расходов составляет:

$$12400 - 9860 = +2540 \text{ тыс. р.}$$

2. Изменение чистой прибыли за счет изменения величины корректировки, составляющей разницу между прибылью до налогообложения без учета сальдо чрезвычайных доходов и расходов и налоговой базой налога на прибыль, равняется:

$$12016 - 12400 = -384 \text{ тыс. р.}$$

3. Изменение чистой прибыли за счет снижения ставки налога на прибыль равно:

$$12589 - 12016 = +573 \text{ тыс. р.}$$

4. Изменение чистой прибыли за счет изменения величины иных обязательных платежей в бюджет из прибыли составляет:

$$12089 - 12589 = -500 \text{ тыс. р.}$$

Общая сумма изменения чистой прибыли равна $12089 - 9860 = +2229$ тыс. р., в том числе по факторам: $+2540 - 384 + 573 - 500 = +2229$ тыс. р.

Таким образом, чистая прибыль увеличилась в сравнении с базисным годом на 2229 тыс. р., или 22,6 %. Основное влияние оказало увеличение полученной в отчетном году чистой прибыли до налогообложения с учетом положительного сальдо чрезвычайных доходов и расходов. За счет действия этого фактора чистая прибыль могла бы увеличиться на 2540 тыс. р., или на 25,76 % ($2540 / 9860 \times 100$). Небольшой рост чистой прибыли обеспечило снижение ставки налога на прибыль. Увеличение прибыли за счет действия фактора снижения налоговой ставки по налогу на прибыль равно 573 тыс. р., или 5,8%, по сравнению с базисной чистой прибылью. Одновременно увеличилась сумма корректировок прибыли для исчисления налоговой базы по налогу на прибыль, что привело к уменьшению чистой прибыли на 384 тыс. р. (3,89 %). Отрицательно на чистую прибыль повлияло увеличение иных обязательных платежей в бюджет из прибыли, которое уменьшило ее величину на 500 тыс. р., или на 5,1 %, по отношению к ее базисному уровню.

Руководство предприятия, используя результаты проведенного анализа формирования чистой прибыли, следует обратить внимание на формирование налоговой базы по налогу на прибыль и на возможности снижения различных иных обязательных платежей из прибыли в бюджет.

Чистая прибыль остается в распоряжении предприятия и по итогам отчетного года распределяется его собственниками. В акционерных обществах окончательное распределение чистой прибыли происходит на годовом собрании акционеров. Чистая прибыль может остаться нераспределенной, т. е. собственниками в таком случае принимается решение об ее полной капитализации, или распределяется по следующим направлениям:

- отчисления в резервный капитал;
- отчисления на выплату доходов участникам (учредителям), в акционерных обществах – дивидендов по акциям;
- отчисления в фонды накопления и потребления;
- отчисления на благотворительные цели.

Основным вопросом является распределение чистой прибыли по основным направлениям ее использования, которые перечислены выше.

Одной из важных задач финансовых менеджеров предприятия выступает разработка стратегии использования чистой прибыли.

Сравнительный анализ использования чистой прибыли по данным табл. 1.21 показывает, что в базисном году она была распределена в следующей пропорции: 30 %, или 2958 тыс. р. – выплаты дивидендов собственникам, 25 %, или 2465 тыс. р. – в фонд материального поощрения, 20 %, или 1972 тыс. р. – в фонд социальных выплат и 25 %, или 2465 тыс. р. в фонд накопления (реинвестированная прибыль). В отчетном году сохранилась та же доля выплат дивидендов – 30 %, или 3626,7 тыс. р., сократился в абсолютном и относительном выражении фонд материального поощрения, составляющий 2417,8 тыс. р., или 20 %, абсолютно увеличилось значение фонда социальных выплат, равное 2417,8 тыс. р. при сохранении его доли в общей величине чистой прибыли, равной 20 %, и выросла величина реинвестированной прибыли в абсолютном и относительном выражении, которая составила 3626,7 тыс. р., или 30 %.

Динамика изменения чистой прибыли по основным направлениям ее использования также показана в табл. 1.22. Анализируя эти данные, можно прийти к выводу, что наиболее высокими темпами изменилось в отчетном году в сравнении с базисным значение реинвестированной прибыли – на 47,1 %, на 22,6 % увеличились выплаты дивидендов и средства фонда социальных выплат, средства же, направленные в фонд материального поощрения, уменьшились на 1,9% по отношению к уровню базисного года.

Ухудшение материального поощрения персонала предприятия может привести к текучести кадров, прежде всего имеющих высокие квалификационные характеристики.

Важной характеристикой рыночной активности предприятия (акционерного общества) выступает прибыль, приходящаяся на одну акцию. Экономическое содержание данного показателя заключается в том, что с его помощью раскрывается, какая величина чистой прибыли, полученной предприятием за отчетный период, приходится на одну обыкновенную акцию.

Нормативной базой, определяющей порядок расчета прибыли на одну акцию, в международном аспекте является Международный стандарт финансовой отчетности № 33 «Прибыль на акцию». В российской практике действуют Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, которые утверждены приказом Минфина России от 21 марта 2000 г. № 29н. В соответ-

ствии с данными методическими указаниями в отчете о прибылях и убытках акционерные общества, акции которых обращаются на рынке ценных бумаг, отражают информацию о прибыли, приходящейся на одну акцию в форме двух показателей: базовая прибыль (убыток) на акцию, разводненная прибыль (убыток) на акцию.

Если на годовом собрании акционеров принято решение о распределении на дивиденды всей чистой прибыли и все акции общества, находящиеся в обращении (выкупленные акционерами), являются обыкновенными, то в числителе формулы расчета прибыли на одну акцию будет чистая прибыль, а в знаменателе – количество обыкновенных акций в обращении. Чистая прибыль в данном случае будет являться базовой прибылью. Если предприятие по итогам года получило убыток, но величина непокрытого убытка будет отражена в числителе с отрицательным знаком, в результате определится величина непокрытого убытка в расчете на одну акцию:

$$P_a = P_{\text{ч}} / K_a, \quad (1.27)$$

где P_a – прибыль на одну акцию, р.; $P_{\text{ч}}$ – чистая прибыль, р.; K_a – средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении, шт.

При наличии у общества не только обыкновенных, но и привилегированных акций, собственники которых не участвуют в управлении обществом, но имеют право на заранее фиксированную величину дивидендов, чистая прибыль в числителе уменьшается на сумму дивидендов по привилегированным акциям. Эта разность будет представлять базовую прибыль:

$$P_a = (P_{\text{ч}} - D_{\text{пр}}) / K_a, \quad (1.28)$$

где $D_{\text{пр}}$ – общая сумма дивидендов по привилегированным акциям, р.

Если на годовом собрании акционеров принято решение, что за вычетом дивидендов по привилегированным акциям только часть чистой прибыли распределяется на дивиденды (распределенная прибыль), а другая часть поступает в фонды накопления и потребления, а также используется на социальные нужды и благотворительные цели (нераспределенная прибыль), то в роли базовой прибыли выступает распределенная прибыль:

$$P_a = (P_{\text{ч}} - D_{\text{пр}} - P_{\text{н.р}}) / K_a, \quad (1.29)$$

где $P_{\text{н.р}}$ – нераспределенная прибыль, р.

В знаменателе формул (1.27)–(1.29) находится количество обыкновенных акций в обращении. Если в течение анализируемого периода в обществе не было движения обыкновенных акций, то это величина, определенная условиями первичной эмиссии. Однако в течение года какое-то количество акций может быть по желанию акционеров выкуплено обществом, по решению акционеров может состояться дополнительная эмиссия акций. Все это повлияет на общее количество обыкновенных акций, находящихся в обращении. Соответственно, необходимо рассчитывать средневзвешенное за период количество обыкновенных акций в обращении.

Рассчитаем величину базовой прибыли на одну обыкновенную акцию на конкретном примере. Предварительно проведем расчет количества акций, находящихся в обращении.

Таблица 1.22

Исходные данные для расчета средневзвешенного количества акций, находящихся в обращении, шт.

Дата операции	Дополнительная эмиссия акций	Количество акций, выкупленных обществом у акционеров	Количество обыкновенных акций в обращении
1	2	3	4
01,01	–	–	1200
01,04	600	100	1700
01,10	–	200	1500
Итого:	600	300	1500

Для расчета средневзвешенного количества обыкновенных акций, находящихся в обращении, суммируется количество обыкновенных акций в обращении на первое число каждого месяца анализируемого периода. Далее, результат суммирования делится на число месяцев в периоде (на 12, если расчет производится за год). При этом важно помнить, что обыкновенные акции включаются в расчет их средневзвешенного количества, начиная с момента возникновения прав на них у первых владельцев. Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении в отчетном году, составляет:

$$(1200 \times 12 + 600 \times 9 - 100 \times 9 - 200 \times 3) / 12 = 1525,$$

или

$$(1200 \times 3 + 1700 \times 6 + 1500 \times 3) / 12 = 1525,$$

где 3, 6, 9, 12 – количество месяцев в анализируемом году, в течение которых обращалось соответствующее количество обыкновенных акций.

Для дальнейшего расчета привлечем данные табл. 1.21. В предыдущем году решением годового собрания на дивиденды из чистой прибыли было направлено 3258 тыс. р. (стр. 9, гр. 2, табл. 1.21). Из этой суммы дивиденды по привилегированным акциям составляют 651,6 тыс. р. Соответственно, на выплату дивидендов по обыкновенным акциям может быть использовано 2,606,4 тыс. р. (3258 – 651,6) – это величина базовой прибыли предыдущего года. В предыдущем году в обращении находилось 1200 обыкновенных акций. Следовательно, базовая прибыль в расчете на одну акцию в предыдущем году составила: $2606400 / 1200 = 2172$ р.

В отчетном году по решению годового собрания акционеров на дивиденды из чистой прибыли использовано 5875,6 тыс. р. (стр. 9, гр. 3, табл. 1.21), в том числе на дивиденды по привилегированным акциям – 1175,2 тыс. р., а на дивиденды по обыкновенным акциям – 4700,4 тыс. р. (5875,6 – 1175,2). Средневзвешенное количество акций в отчетном году составляет 1525 шт. Базовая прибыль в расчете на одну акцию по результатам отчетного года равняется: $4700400 / 1525 = 3082$ р. Таким образом, базовая прибыль в расчете на одну обыкновенную акцию в обращении увеличилась по результатам отчетного года в сравнении с предыдущим годом на 910 р., или на 41,9 %, что является положительной тенденцией для характеристики рыночной активности общества.

Показатель разводненной прибыли (убытка) на акцию показывает возможную степень уменьшения прибыли или увеличения убытка в расчете на одну обыкновенную акцию в случаях конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции и при исполнении договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости. Следовательно, этот показатель имеет прогнозный характер.

В состав конвертируемых ценных бумаг общества включаются привилегированные акции и иные ценные бумаги, собственность на которые дает право их владельцу требовать конвертации в обыкновенные акции общества.

Разводненная прибыль – это базовая прибыль общества в расчете на одну обыкновенную акцию, уменьшенная на стоимость возможного в будущем выпуска дополнительных обыкновенных акций, не обеспеченных

соответствующим увеличением активов общества. Для расчета разводненной прибыли на акцию корректируется значение базовой прибыли на акцию. Числитель формулы расчета базовой прибыли на акцию корректируется на суммы возможного прироста базовой прибыли, снижения дивидендных выплат по привилегированным акциям, запланированной экономии по иным конвертируемым ценным бумагам, списания разницы между ценой размещения и номинальной стоимостью конвертируемых ценных бумаг. Знаменатель этой формулы корректируется на возможное дополнительное количество обыкновенных акций в обращении.

Расчеты возможного прироста прибыли и увеличения средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении проводятся по каждому виду и выпуску конвертируемых ценных бумаг, по каждому договору купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости. Например, чистая прибыль акционерного общества за вычетом дивидендов по привилегированным акциям равняется 7500 тыс. р., средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении составляет 25000 шт., соответственно величина базовой прибыли на акцию равна 300 р. В составе уставного (складочного) капитала общества, кроме обыкновенных акций, имеются и привилегированные акции в количестве 5000 шт. с дивидендами на одну привилегированную акцию в размере 100 р. Допустим, что их владельцы примут решение об их конвертации в обыкновенные акции. Условия конвертации в обществе следующие: одна привилегированная акция конвертируется в три обыкновенные.

Рассчитаем разводненную прибыль на акцию. Предварительно определим возможный прирост прибыли на дополнительную акцию.

Возможная конвертация привилегированных акций приведет к возможному приросту прибыли, равному $100 \times 5000 = 500000$ р., и увеличению количества обыкновенных акций на $3 \times 5000 = 15000$ шт.

Разводненная прибыль на акцию в таком случае будет равняться

$$\Pi_p = (\Pi_q + \Delta\Pi_{к.п.}) / (K_a + K_k \times K_{п.}), \quad (1.30)$$

где Π_p – разводненная прибыль на одну акцию, р.; $\Delta\Pi_{к.п.}$ – возможный прирост прибыли, р.; K_a – средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении, шт.; K_k – коэффициент конвертации привилегированных акций в обыкновенные; $K_{п.}$ – количество привилегированных акций, шт:

$$\Pi_p = (750000 + 100 \times 5000) / (25000 + 3 \times 5000) = 200 \text{ р.}$$

Таким образом, разводненная прибыль на акцию составляет 200 р.

2. МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ

2.1. Общеметодические вопросы анализа взаимосвязи объема производства, себестоимости, прибыли и точки безубыточности

В условиях перехода на международные стандарты учета и отчетности предприятия имеют возможность использовать опыт зарубежных стран в области анализа и прогнозирования финансовых результатов деятельности предприятия. Основной особенностью системы международных стандартов является раздельный учет постоянных и переменных затрат по видам изделий и в целом по предприятию. Такой подход предполагает высокую степень интеграции учета, анализа и регулирования, позволяет гибко и оперативно принимать решения по нормализации финансового положения предприятия.

Вместе с тем такой подход позволяет проводить перспективный (прогнозный) анализ, результатом которого является разработка вариантов получения прибыли. Это дает возможность получить больший эффект, чем поиск неиспользованных резервов в ходе проведения ретроспективного анализа финансовых результатов.

Система раздельного учета переменных и постоянных затрат имеет в международной экономической практике такие названия, как: *система директ-костинг*, система управления себестоимостью. Важно отметить, что по существу данная система является не просто системой учета, но представляет собой органический синтез учетных, аналитических и управленческих процедур.

Анализ прибыли предприятия, базирующийся на делении совокупных затрат на производство и реализацию продукции на переменные и постоянные с выделением *маржинального дохода* (валовой маржи), называется *маржинальным анализом*.

Важнейшей частью анализа на основе системы директ-костинг выступает изучение *взаимосвязи объема производства, себестоимости и прибыли*. Для проведения такого анализа предварительно ого-

вариваются определенные ограничивающие условия, перечисленные ниже:

- известной является величина переменных затрат на единицу изделия и общих постоянных затрат;

- диапазон объема производства и реализации (деловой активности) предприятия установлен на основе его производственной мощности и спроса на выпускаемую им продукцию, чему соответствуют величина потребляемых в процессе производства ресурсов и система организации производства;

- количество произведенной продукции равно количеству реализованной продукции;

- ассортимент продукции для предприятий, выпускающих и реализующих несколько видов продукции, не изменяется;

- цена за единицу готовой продукции и цены потребляемых производственных ресурсов не изменяются за анализируемый период.

Взаимосвязь объема производства, затрат и прибыли можно представить алгебраическим и графическим способами. Известно, что объем реализации или выручка от реализации (O) равняется сумме совокупных затрат на производство продукции (Z_c) и прибыли (Π):

$$O = Z_c + \Pi. \quad (2.1)$$

Совокупные затраты в системе директ-костинг состоят из двух частей: переменных затрат ($Z_{\text{пер}}$) и постоянных затрат ($Z_{\text{пост}}$). При этом сумма переменных затрат является произведением количества выпущенной продукции в натуральных единицах (K) на величину переменных затрат, приходящуюся на единицу продукции или ставку переменных затрат ($Z_{\text{пер}}$). Тогда формула расчета объема производства примет вид:

$$O = Z_{\text{пер}} + Z_{\text{пост}} + \Pi = K \times z_{\text{пер}} + Z_{\text{пост}} + \Pi. \quad (2.2)$$

На таком уровне реализации, когда уже нет убытков, но еще отсутствует прибыль, называемом *точкой безубыточности*, объем реализации будет равен сумме переменных и постоянных затрат, поскольку прибыль равняется нулю:

$$O = Z_{\text{пер}} + Z_{\text{пост}} + \Pi = K \times z_{\text{пер}} + Z_{\text{пост}}. \quad (2.3)$$

С другой стороны, объем реализации можно представить в виде произведения количества реализованной продукции на цену ее единицы ($ц$):

$$O = K \times \text{ц.} \quad (2.4)$$

Составим равенство из формул (2.3) и (2.4) и преобразуем его в следующий вид:

$$K \times \text{ц} = K \times \text{з}_{\text{пер}} + \text{з}_{\text{пост}}, \quad (2.5)$$

$$K \times \text{ц} - K \times \text{з}_{\text{пер}} = K \times (\text{ц} - \text{з}_{\text{пер}}) = \text{з}_{\text{пост}},$$

$$K = \text{з}_{\text{пост}} / (\text{ц} - \text{з}_{\text{пер}}) = \text{з}_{\text{пост}} / \text{д}_m, \quad (2.6)$$

где д_m – маржинальный доход на единицу продукции, равный разности между ценой единицы продукции и ставкой переменных затрат, p .

Анализируя данные формулы (2.6), можно показать, какое количество продукции необходимо произвести и реализовать, при котором предприятие уже не имеет убытков, но еще не получает прибыли. Следовательно, выручка от реализации при таком объеме производства будет равняться полной себестоимости (совокупным затратам) продукции. Такой уровень производства называется *порогом рентабельности* или критическим объемом производства какого-то вида продукции. Как видно из формулы (2.6), в этой точке величина маржинального дохода равна сумме постоянных затрат в расчете на единицу продукции или в целом по предприятию.

Путем преобразования формулы (2.6) можно определить *критическую продажную цену*, соответствующую *критическому объему производства*, ниже уровня которой полученная выручка не будет покрывать даже сделанные затраты на выпуск продукции:

$$\text{ц} = \text{з}_{\text{пост}} / K + \text{з}_{\text{пер}}. \quad (2.7)$$

Покажем на примере проведение расчета критической продажной цены. Сумма постоянных затрат предприятия составляет 900 000 р., количество выпущенной продукции равно 15 000 шт., ставка переменных затрат на единицу продукции равняется 214 р. Определим критическую цену реализации единицы продукции по следующей формуле:

$$\text{ц} = \text{з}_{\text{пост}} / K + \text{з}_{\text{пер}} = 900000 / 15000 + 214 = 274 \text{ р.}$$

Предприятию важно знать не только критическую цену реализации, но и выручку, соответствующую точке безубыточности, или *критическую выручку*. Имеется несколько способов определения величины критической выручки, рассмотрим их.

Если известно, что постоянные затраты по предприятию составляют 900 000 р., цена реализации продукции – 274 р., а ставка перемен-

ных затрат равна 214 р., то величина критической выручки (O_k) определяется по следующей формуле и составляет 4110 тыс. р.

$$O_k = Z_{\text{пост}} / (1 - Z_{\text{пер}} / Ц), \quad (2.8)$$

$$O_k = 900000 / (1 - 214 / 274) = 4110 \text{ тыс. р.}$$

Имеются данные о величине постоянных затрат по предприятию, которая равна 900 000 р., цене реализации, равной 274 р. и величине маржинального дохода на единицу продукции в размере 60 р., тогда критическая выручка может быть рассчитана по формуле:

$$O_k = Z_{\text{пост}} / D_M / Ц, \quad (2.9)$$

$$O_k = 900000 / 60 / 274 = 4110 \text{ тыс. р.}$$

Известно, что маржинальный доход (D_M) по предприятию равен 1 080 000 р., фактическая выручка ($O_{\text{ф}}$) составила 4 932 000 р., а величина постоянных расходов равняется 900 000 р. Тогда критическая выручка может быть определена по формуле:

$$O_k = Z_{\text{пост}} / D_M / O_{\text{ф}}, \quad (2.10)$$

$$O_k = 900000 / 1080000 / 4932000 = 4110 \text{ тыс. р.}$$

Собственники предприятия, как правило, ставят перед его менеджментом задачу добиться определенной суммы прибыли. Если задана величина прибыли (Π), которую предприятие запланировало в бизнес-плане, равная 400 000 р., постоянные затраты составляют 900 000 р., ставка переменных затрат – 214 р., цена реализации единицы продукции – 274 р., то для расчета величины выручки, при которой предприятие получит запланированную прибыль (O_{Π}), воспользуемся формулой:

$$O_k = (Z_{\text{пост}} + \Pi) / (1 - Z_{\text{пер}} / Ц) = (Z_{\text{пост}} + \Pi) / D_M / Ц, \quad (2.11)$$

$$O_{\Pi} = (900000 + 400000) / (1 - 214 / 274) = 5936,7 \text{ тыс. р.}$$

Существенной информацией для рациональной организации производства и сбыта является объем производства и реализации продукции в натуральном выражении при заданной (запланированной) величине прибыли. Определить количество произведенной продукции (K_{Π}) при заданной величине прибыли можно, исходя из данных формулы:

$$K_{\Pi} = (Z_{\text{пост}} + \Pi) / (Ц - Z_{\text{пер}}) = (Z_{\text{пост}} + \Pi) / D_M. \quad (2.12)$$

С помощью вышеперечисленных формул взаимосвязь объема производства, затрат и прибыли показана алгебраическим путем. Однако

ее можно представить и графически. При этом возможны два варианта графического отражения взаимосвязи объема производства, затрат и прибыли. По первому из них исходят из равенства маржинального дохода и постоянных затрат при достижении порогового (критического) значения выручки от реализации (рис. 2.1), по второму – из равенства выручки от реализации и суммарных (совокупных) затрат при достижении порога рентабельности (рис. 2.2).

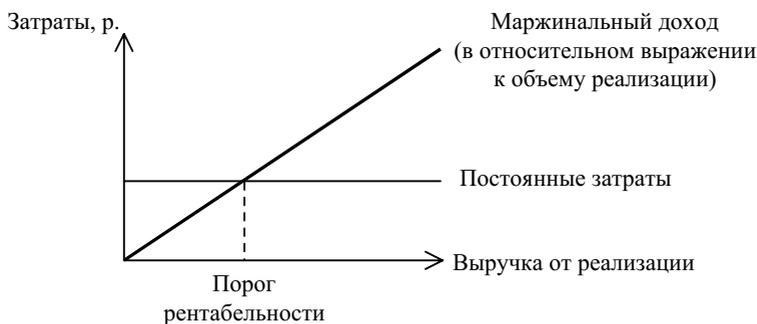


Рис. 2.1. Первый способ графического отражения взаимосвязи объема производства, затрат и прибыли – через маржинальный доход и постоянные затраты

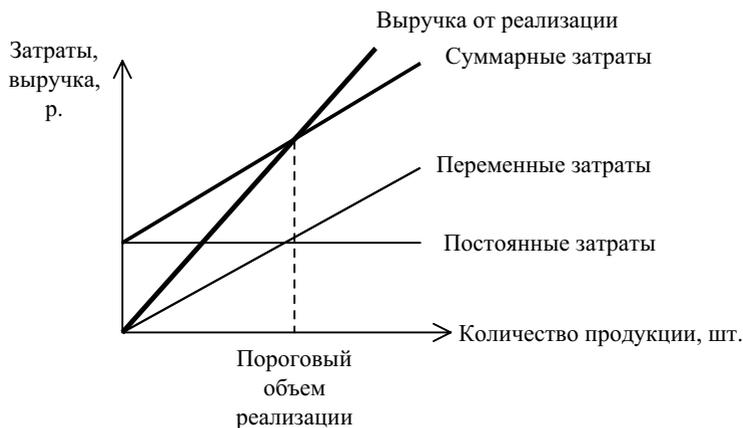


Рис. 2.2. Второй способ графического отражения взаимосвязи объема производства, затрат и прибыли – через выручку от реализации и суммарные затраты

Порядок графического расчета точки безубыточности состоит из следующих этапов:

1. Прямая постоянных затрат представляет собой горизонтальную линию на уровне этих расходов предприятия.

2. Прямая выручки от реализации строится исходя из данных предприятия о цене единицы продукции и объеме реализации ($O = K \times ц$).

3. Прямая суммарных затрат проводится на основе информации о переменных затратах на единицу продукции, ее количестве и о постоянных расходах (поскольку суммарные расходы равны $K \times z_{\text{пер}} + Z_{\text{пост}}$). При этом можно сначала построить прямую переменных затрат, а затем поднять ее на уровень постоянных затрат.

4. Точке пересечения прямых выручки и суммарных затрат соответствуют критические (пороговые) значения объема реализации и выручки. Справа от критического объема реализации находится зона прибыли, слева – зона убытков.

После прохождения порога рентабельности предприятие имеет на каждую дополнительно реализованную единицу продукции приходящуюся на нее *прибыль*. Соответственно, увеличивается и величина общей прибыли (массы прибыли) предприятия, которая может быть рассчитана по формуле:

$$\Pi = K_{\text{пр}} \times D_{\text{м}} / K_{\text{р}}, \quad (2.13)$$

где Π – прибыль предприятия, р.; $K_{\text{р}}$ – общее количество реализованной продукции, ед.; $D_{\text{м}}$ – маржинальный доход предприятия, р.; $K_{\text{пр}}$ – количество продукции, реализованное после прохождения порога рентабельности, ед.

Важно отметить, что рассматриваемые расчеты проводятся в случаях, когда:

а) предприятие реализует одно изделие, выручка от продаж которого покрывает все постоянные затраты;

б) расчет проводится изолированно по какому-то одному виду продукции или проекту выпуска продукции.

Для предприятий с многономенклатурным производством расчет объема производства, обеспечивающего безубыточность по конкретному изделию, в большинстве случаев осуществляется на основе учета роли этого изделия в общей выручке от реализации и приходящейся на него доли постоянных затрат, что показано в следующей формуле:

$$K_i = Z_{\text{пост}} \times Y_i / (ц_i - z_{\text{пер}i}), \quad (2.14)$$

где K_i – критический (пороговый) объем производства i -го вида продукции в натуральном выражении; Y_i – удельный вес i -го вида продукции в общей выручке от реализации; c_i – цена i -го вида продукции, р.; $z_{\text{пер}i}$ – переменные затраты на единицу i -го вида продукции.

Методика анализа взаимосвязи объема производства, себестоимости и прибыли и другие аналитические возможности системы маржинального анализа для предприятий, производящих и реализующих несколько видов продукции, недостаточно разработаны, что, по нашему мнению, является одной из причин отсутствия ее широкого практического применения.

В рамках маржинального анализа могут решаться и другие задачи, например, можно провести расчет того, какой объем реализации следует установить при снижении цены на изделие и сохранении имеющейся величины маржинального дохода. Решение осуществляется по формуле:

$$K_1 = d_{M1} \times K_0 / d_{M0}, \quad (2.15)$$

где K_0 , K_1 – количество реализованной продукции соответственно до и после изменения цены, ед.; d_{M0} , d_{M1} – маржинальный доход на единицу изделия до и после изменения цены, р.

На основе информации о пороге рентабельности рассчитывается *запас финансовой прочности* предприятия, представляющий собой превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности. Если объем продаж находится на уровне порога рентабельности, то предприятие только покрывает совокупные расходы на производство продукции и не имеет финансового источника в форме прибыли для развития бизнеса. При уровне объема продаж ниже порога рентабельности деятельность предприятия убыточна, и его финансовое состояние ухудшается, что в конечном счете может привести к банкротству.

Запас финансовой прочности (ЗФП) рассчитывается как отношение разности между фактическим и критическим объемами реализации и фактическим объемом реализации в стоимостном выражении и показывается, как правило, в процентах:

$$\text{ЗФП, \%} = [(O_{\text{ф}} - O_{\text{к}}) / O_{\text{ф}}] \times 100. \quad (2.16)$$

Покажем расчет маржинального дохода, порога рентабельности и запаса финансовой прочности, сведя исходные и расчетные данные в табл. 2.1.

Расчет маржинального дохода, порога рентабельности и запаса финансовой прочности

Показатели	Номер строки	Базисный период	Отчетный период
Выручка от продаж, тыс. р.	1	46200	49856
Прибыль от продаж, тыс. р.	2	840	890
Переменные затраты в себестоимости продукции, тыс. р.	3	39060	41866
Постоянные затраты, тыс. р.	4	6300	7100
Маржинальный доход, тыс. р. (стр. 2 + стр. 4 или стр. 1 – стр. 3)	5	7140	7990
Доля постоянных затрат в себестоимости продукции, % (стр. 4 / (стр. 3 + стр. 4) × 100)	6	13,89	14,50
Доля маржинального дохода в объеме реализации, % (стр. 5 / стр. 1 × 100)	7	15,45	16,03
Порог рентабельности, тыс. р. (стр. 4 / стр. 7 × 100)	8	40766	44292
Запас финансовой прочности а) в тыс. р. (стр. 1 – стр. 8)	9	5434	5564
б) в процентах (стр. 9 / стр. 1 × 100)	10	11,76	11,16

В базисном периоде предприятию необходимо было реализовать продукции на 40 766 тыс. р. для достижения безубыточной работы. Фактически полученная выручка от продаж составила в базисном периоде 46 200 тыс. р., что превысило критический уровень на 5434 тыс. р. Это превышение и составило запас финансовой прочности предприятия. За отчетный период запас финансовой прочности предприятия снизился на 0,6 % за счет роста доли постоянных затрат в себестоимости продукции с 13,89 до 14,5 %.

Следовательно, критический объем производства (или порог рентабельности) изделия зависит от величины постоянных расходов предприятия, переменных затрат и продажной цены. Воздействуя на перечисленные факторы, предприятие может управлять суммой прибыли. Зависимость финансовых результатов от затрат и объемов производства прослеживается в рамках операционного анализа. Две его важнейшие составляющие – порог рентабельности и запас финансовой

прочности, уже рассмотрены, перейдем к изучению третьей составляющей – операционного рычага.

Операционный рычаг (иногда называемый производственным рычагом) показывает степень чувствительности прибыли к изменению объема реализации. Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда влечет за собой более сильное изменение прибыли. Это можно увидеть на примере, исходные данные для которого сведены в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Исходные данные для определения влияния операционного рычага на изменение прибыли предприятия, тыс. р.

Показатели	Первый год (базисный вариант)	Второй год	Третий год
1. Объем реализации	46200	50000	50000
2. Переменные расходы	39060	42273	42273
3. Постоянные расходы	6300	6300	6426
4. Суммарные расходы	45360	48573	48699
5. Прибыль от реализации	840	1427	1301
6. Маржинальный доход (стр. 3 + стр. 5)	7140	7727	7727

Допустим, что в первом (базисном) году выручка от реализации продукции составила 46 200 тыс. р. при переменных затратах, равных 39 060 тыс. р., и постоянных расходах в размере 6300 тыс. р. В следующем (втором) году выручка от реализации увеличилась до 50 000 тыс. р., или на 8,2 %, в сравнении с базисным годом. Соответственно, на 8,2 % возросли переменные затраты, их величина составила 42 273 тыс. р., а постоянные расходы не изменились. При этом прибыль увеличилась до 1427 тыс. р., или на 69,9 % больше прибыли базисного года. Следовательно, прирост выручки на 8,2 % стал причиной прироста прибыли на 69,9 %. В третьем году сохраняются те же изменения по отношению к базисному году, что и во втором, но постоянные затраты возросли на 2 %. Их величина составила 6526 тыс. р. Прибыль увеличивается уже не на 69,9 %, а только на 54,9 %.

Следует отметить, что если бы во втором году при тех же условиях постоянные затраты удалось снизить на 2 % и их величина состави-

ла бы 6174 тыс. р., то прибыль бы равнялась $50000 - (42273 + 6174) = 1553$ тыс. р., что больше в сравнении с первым годом на 84,9 %.

Для определения силы воздействия операционного рычага ($СВ_{o,p}$) применяются формулы, отражающие соотношение, в первом случае маржинального дохода (D_M) и прибыли (Π) формула (2.17), во втором – прироста прибыли ($\Delta\Pi$) к приросту выручки (ΔO) [формула (2.18)]:

$$СВ_{o,p} = D_M / \Pi, \quad (2.17)$$

$$СВ_{o,p} = \Delta\Pi, \% / \Delta O, \% . \quad (2.18)$$

Рассчитаем силу воздействия операционного рычага по информации, аккумулированной в табл. 2.2, используя последовательно формулы (2.17) и (2.18):

$$СВ_{o,p} = (46200 - 39060) / 840 = 7140 / 840 = 8,5 \text{ [расчет по формуле (2.17)],}$$

$$СВ_{o,p} = 69,9 / 8,2 = 8,5 \text{ [расчет по формуле (2.18)].}$$

Результаты расчета подтверждают выводы о силе воздействия операционного рычага: при возможном увеличении выручки от реализации, например, на 2 %, прибыль увеличится на: $3 \% \times 8,5 = 17 \%$; при снижении выручки от реализации на 6 % прибыль снизится на: $6 \% \times 8,5 = 51 \%$. Таким образом, при высоком значении операционного рычага даже незначительный рост объема продаж приводит к весьма значительному увеличению прибыли, а незначительный спад производства и реализации, напротив, сказывается на значительном снижении прибыли.

Эффект операционного рычага поддается контролю именно на основе учета зависимости силы его воздействия от величины постоянных затрат. Чем больше при неизменной величине выручки от продаж постоянные затраты, тем сильнее действует операционный рычаг, и наоборот. Это можно наглядно показать, преобразовав формулу (2.17) в следующий вид:

$$СВ_{o,p} = D_M / \Pi = (Z_{\text{пост}} + \Pi) / \Pi. \quad (2.19)$$

При снижении выручки от реализации сила воздействия операционного рычага может возрастать как при повышении, так и при понижении удельного веса постоянных затрат в общей сумме затрат. При этом сила воздействия операционного рычага возрастает значительно более высокими темпами, чем рост постоянных затрат.

При увеличении выручки от реализации и превышении ее фактического значения по сравнению с критическим уровнем сила воздействия операционного рычага убывает. Каждый процент прироста выручки дает все меньший процент прироста прибыли. При этом доля постоянных затрат в их общей сумме снижается. Покажем это на конкретном расчете, используя данные табл. 2.3.

Таблица 2.3

Расчет запаса финансовой прочности и силы воздействия операционного рычага

Показатели	Период				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
1. Выручка от реализации, тыс. р.	46200	50000 (+8,2%)	54100 (+8,2%)	58536 (+8,2%)	63336 (+8,2%)
2. Переменные затраты, тыс. р.	39060	42273 (+8,2%)	45739 (+8,2%)	49490 (+8,2%)	53548 (+8,2%)
3. Маржинальный доход, тыс. р.	7140	7727	8361	9046	9788
4. Постоянные затраты, тыс. р.	6300	6300	6300	6300	6300
5. Прибыль от реализации, тыс. р.	840	1427	2061	2746	3488
6. Прирост прибыли, %	–	+69,9	+44,4	+33,2	+27,0
7. Доля постоянных затрат в общей сумме затрат, %	23,89	12,97	12,11	11,29	10,53
8. Сила воздействия операционного рычага	8,5	5,4	4,1	3,3	2,8
9. Порог рентабельности, тыс. р. (см. табл. 2.1, стр. 8)	40766	40766	40766	40766	40766
10. Запас финансовой прочности:					
а) тыс. р. (стр. 1 – стр. 9)	5434	9234	13334	17770	22570
б) % ((стр. 1 – стр. 9 / стр. 1 × 100)	11,76	18,47	24,65	30,36	35,64

По результатам операционного анализа можно сделать вывод, что рассматриваемое предприятие весьма привлекательно для инвесторов, кредиторов и других субъектов, поскольку оно имеет:

а) достаточный (более 10%) запас финансовой прочности;

б) благоприятное значение силы воздействия операционного рычага при разумном удельном весе постоянных затрат в общей сумме затрат.

Можно отметить, что чем слабее сила воздействия операционного рычага, тем больше запас финансовой прочности. Сила воздействия операционного рычага, как уже отмечалось, зависит от относительной величины постоянных расходов, которые при снижении доходов предприятия трудно поддаются снижению.

Высокая сила воздействия операционного рычага в условиях экономической нестабильности, падения платежеспособного спроса потребителей означает, что каждый процент снижения выручки ведет к существенному падению прибыли и возможности вхождения предприятия в зону убытков.

Если определить риск деятельности конкретного предприятия как предпринимательский риск, то можно проследить следующие взаимосвязи силы действия операционного рычага и степени предпринимательского риска: при высоком уровне постоянных расходов предприятия и отсутствии их снижения в период падения спроса на продукцию предпринимательский риск увеличивается. Для небольших предприятий, специализирующихся на производстве одного вида продукции, характерна высокая степень предпринимательского риска. В этом же направлении действует неустойчивость спроса и цен на готовую продукцию, цен на сырье и энергетические ресурсы.

Риск деятельности предприятия связан с еще одним их источником: неустойчивостью финансовых условий кредитования, неуверенностью владельцев обыкновенных акций в получении дивидендов, т. е. возникает финансовый риск. Финансовый риск определяется действием финансового рычага.

Эффект финансового рычага – это приращение рентабельности собственных средств благодаря использованию кредитных ресурсов, несмотря на платность последних. Эффект финансового рычага (ЭФР), или сила воздействия финансового рычага, определяется по следующей формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_{\text{н.п}}) \times (K_{\text{р.а}} - C_{\text{к.р}}) \times \text{ЗК} / \text{СК}, \quad (2.20)$$

где ЭФР – эффект финансового рычага, состоящий в приросте коэффициента рентабельности собственного капитала (или сила воздействия финансового рычага – $CB_{\text{ф.р}}$), %; $C_{\text{н.п}}$ – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью; $K_{\text{р.а}}$ – коэффициент рентабельности активов, являющийся отношением бухгалтерской (совокупной) прибыли к средней за анализируемый период стоимости активов, %; $C_{\text{к.р}}$ – средняя расчетная ставка процентов за кредитные ресурсы, под которой понимается соотношение фактических затрат по всем кредитам за анализируемый период к общей сумме заемных средств, используемых в анализируемом периоде, %; ЗК – средняя за период (например, среднегодовая величина) сумма используемого предприятием заемного капитала, р.; СК – средняя за период сумма собственного капитала предприятия, р.

В структуре формулы (2.20) можно выделить три основные ее составляющие:

1. Налоговый корректор $(1 - C_{\text{н.п}})$, который показывает, в какой степени проявляется эффект финансового рычага с учетом различного размера налогообложения прибыли.
2. Дифференциал (сила) финансового рычага $(K_{\text{р.а}} - C_{\text{к.р}})$, характеризующий разницу между коэффициентом рентабельности активов предприятия и средним размером процента за кредит.
3. Коэффициент (плечо) финансового рычага $(\text{ЗК} / \text{СК})$, отражающий величину заемного капитала, используемого предприятием в расчете на единицу собственного капитала.

Выделение указанных составляющих позволяет предприятию регулировать силу воздействия финансового рычага. При этом *налоговый корректор* в малой степени зависит от деятельности предприятия, поскольку ставка налога на прибыль устанавливается для всех предприятий законодательством страны. *Дифференциал финансового рычага* выступает главным условием, создающим его положительный эффект. Уровень рентабельности активов должен быть выше среднего размера процента за кредит. Чем выше значение дифференциала финансового рычага, тем выше при прочих равных условиях будет эффект от его использования. *Коэффициент финансового рычага* является главным генератором как роста прибыли на собственный капитал, так и финансового риска потери этой прибыли и, возможно,

предприятия в целом (при неизменной величине дифференциала). При этом величина прибыли увеличивается на сумму процентов, уплаченных за кредитные ресурсы и отраженных в составе прочих расходов предприятия.

Рассчитаем эффект финансового рычага, отразив исходные данные в табл. 2.4.

Таблица 2.4

Исходные данные для расчета эффекта финансового рычага

Показатели	Значения показателей
1. Собственный капитал, тыс. р.	600
2. Долгосрочные кредиты, тыс. р.	150
3. Краткосрочные ссуды, тыс. р.	60
4. Валюта баланса, тыс. р.	810
5. Бухгалтерская прибыль, тыс. р.	250
6. Ставка налога на прибыль	0,24
7. Средняя расчетная ставка процента, %	25
8. Коэффициент рентабельности активов, % (стр. 5 + (стр. 2 + стр. 3) × стр. 7) / стр. 4 × 100	37
9. Соотношение заемного и собственного капитала (стр. 2 + стр. 3) / стр. 1	0,35

Исходя из формулы (2.20), величина ЭФР равняется:

$$\text{ЭФР, \%} = (1 - 0,24) \times (37 - 25) \times 0,35 = 3,19 \%$$

Таким образом, благодаря привлечению кредитных ресурсов, рентабельность собственных средств имеет прирост в размере 3,19 %.

Эффект финансового рычага можно представить как изменение чистой прибыли на каждую обыкновенную акцию (в процентах), вызываемое данным изменением нетто-результата эксплуатации инвестиций (в процентах). При этом под нетто-результатом эксплуатации инвестиций понимается прибыль, включающая сумму процентов за кредит. Такое восприятие эффекта финансового рычага свойственно американской школе финансового менеджмента.

Чем выше уровень воздействия финансового рычага, тем более чувствительна чистая прибыль на акцию к изменениям прибыли до

уплаты процентов за кредит. Чем больше коэффициент финансового рычага, тем больше финансовый риск для предприятия, поскольку:

- возрастает риск невозвращения кредита с процентами для кредиторов;

- возрастает риск падения дивидендов и курса акций для инвесторов.

Уровень совокупного риска, который называют *сопряженным эффектом операционного и финансового рычагов* (ЭОФР), можно определить по следующей формуле:

$$\text{ЭОФР} = \text{СВ}_{\text{о.р}} - \text{СВ}_{\text{ф.р}}$$

Для акционерных обществ этот показатель определяет, на сколько процентов изменится чистая прибыль на акцию при изменении выручки от реализации на один процент. Силу воздействия операционного рычага при этом можно рассчитать как отношение процентного изменения нетто-результата эксплуатации инвестиций к процентному изменению объема продаж.

Кроме этого на основе показателей силы воздействия операционного, финансового рычагов и их сопряженного эффекта можно рассчитать, какой будет величина чистой прибыли на акцию при том или ином проценте изменения выручки от реализации.

Чистая прибыль на акцию в будущем периоде = чистая прибыль на акцию в отчетном периоде $\times (1 + \text{сопряженный эффект операционного и финансового рычагов} \times \text{процентное изменение выручки от реализации} / 100)$.

Если запланирован рост выручки от реализации на 10 %, а чистая прибыль на акцию в текущем периоде составляет 3000 р. при силе воздействия операционного рычага (2, 3, и силе воздействия финансового рычага), равной 1,6, то в будущем году чистая прибыль может достигнуть уровня:

$$3000 \times (1 + 2,3 \times 1,6 \times 10 / 100) = 4104 \text{ р.}$$

Сочетание высокого операционного рычага и высокого финансового рычага может оказать крайне негативное воздействие на финансовое состояние предприятия, поскольку высокие предпринимательские и финансовые риски взаимно умножаются. Снижение совокупного риска возможно с использованием одного из следующих вариантов:

1. Высокий уровень силы воздействия финансового рычага в сочетании со слабой силой воздействия операционного рычага.

2. Низкий уровень силы воздействия финансового рычага в сочетании с сильным операционным рычагом.

3. Умеренные уровни эффектов финансового и операционного рычагов.

Анализ взаимосвязи прибыли, себестоимости, объема реализации и точки безубыточности может быть использован также для оценки степени риска инвестиционных и инновационных проектов в условиях неопределенности.

2.2. Анализ безубыточности при оценке эффективности инвестиционных проектов

Собственники, предприниматели, советы директоров акционерных обществ и унитарных предприятий в целях сохранения и умножения капитала предприятия должны избегать существенных ошибок при принятии управленческих решений о разработке и реализации инвестиционных проектов. Отсюда еще до начала реализации инвестиционного проекта проверяется обоснованность имеющихся расчетов его эффективности, учитываются возможные изменения уровня цен, величины затрат, продолжительности эксплуатации производственного объекта и другие факторы. Для снижения риска инвестиционных расходов в условиях неопределенности целесообразно проводить анализ безубыточности и динамичности при оценке эффективности инвестиционных проектов.

Определение точки безубыточности выступает одним из важных ориентиров при оценке риска инвестиционных расходов. Чем больше величина выпуска продукции в точке безубыточности, тем выше риск реализации инвестиционного проекта, поскольку до обеспечения необходимого уровня рентабельности необходимо выпустить и реализовать большое количество продукции.

Экономический анализ безубыточности и динамичности инвестиционных проектов осуществляется в четыре этапа. На первом этапе определяется точка безубыточности (порог рентабельности). Второй этап заключается в определении коэффициента использования производственной мощности в точке безубыточности продукции. Третий этап состоит в определении выручки от реализации продукции и переменных затрат на ее изготовление при условии использования мощности

на 100 %. На четвертом этапе производится анализ динамичности инвестиционного проекта и осуществляется расчет минимальной договорной цены продажи, при которой выручка от реализации продукции будет равна затратам на ее изготовление при условии стопроцентного использования производственной мощности. Рассмотрим последовательность необходимых расчетов безубыточности инвестиционного проекта на примере.

На первом этапе рассчитаем, какое количество реализованной продукции необходимо для обеспечения ее безубыточности. В условиях инвестиционного проекта предусмотрено, что производственная мощность выпуска продукции конкретного вида «А» составляет 1 млн единиц. При этом договорная цена за единицу продукции равна 125 р. Величина годовых постоянных затрат равняется 32800 тыс. р. Ставка переменных затрат на единицу изделия составляет 65 р.

На основе имеющихся исходных данных рассчитаем количество выпущенной и реализованной продукции «А», которое необходимо для обеспечения ее безубыточности (К):

$$K = 32800000 / (125 - 65) = 546667 \text{ ед.}$$

Таким образом, для достижения порога рентабельности следует выпустить и реализовать 546667 ед. продукции «А».

На втором этапе определим коэффициент использования производственной мощности ($K_{\text{и.м}}$ %) в точке безубыточности продукции. Расчет проводится по формуле:

$$K_{\text{и.м}} \% = K / K_{\text{max}} \times 100, \quad (2.22)$$

где К – количество выпущенной и реализованной продукции, соответствующее точке безубыточности, ед.; K_{max} – количество продукции, предусмотренное в инвестиционном проекте при полном использовании мощности, ед.:

$$K_{\text{и.м}} \% = 546667 / 1000000 \times 100 = 54,67 \%$$

Следовательно, точка безубыточности в данном инвестиционном проекте достигается на уровне использования производственной мощности, равном 54,67 %.

На третьем этапе проводится расчет выручки от реализации продукции «А» (B_p) и переменных затрат на ее изготовление ($Z_{\text{пер}}$) при условии, что производственная мощность используется на 100 %:

$$B_p = K_{\text{max}} \times C_A, \quad (2.23)$$

$$З_{\text{пер.А}} = K_{\text{max}} \times з_{\text{пер.А}}, \quad (2.24)$$

где $\Pi_{\text{А}}$ – договорная цена единицы продукции «А», р.; $З_{\text{пер.А}}$ – переменные затраты на единицу продукции «А», р.:

$$B_{\text{р}} = 1000000 \times 125 = 125 \text{ млн р.},$$

$$З_{\text{пер}} = 1000000 \times 65 = 65 \text{ млн р.}$$

С помощью информации о выпуске продукции и переменных затратах на ее изготовление при стопроцентном использовании мощности можно рассчитать коэффициент использования производственной мощности в точке безубыточности, используя следующую формулу:

$$K_{\text{и.м}} = [З_{\text{пост}} / (B_{\text{р}} - З_{\text{пер.А}})] \times 100, \quad (2.25)$$

$$K_{\text{и.м}} = 32800000 / (125000000 - 65000000) \times 100 \times 100 = 54,67 \text{ \%}.$$

Таким образом, коэффициенты использования производственной мощности в точке безубыточности, рассчитанные с помощью натуральных и стоимостных показателей, совпадают.

Коэффициент использования производственной мощности в точке безубыточности, рассчитанный с применением стоимостных показателей, одновременно отражает, какой процент занимают постоянные затраты по отношению к сумме постоянных затрат и прибыли (маржинальному доходу) при стопроцентном использовании мощности. Важно отметить, что коэффициент использования мощности в точке безубыточности показывает такой уровень выпуска продукции, при котором сумма постоянных и переменных расходов равна стоимости выпущенной и реализованной продукции.

На четвертом этапе проводится анализ динамичности инвестиционного проекта на основе расчета коэффициента использования производственной мощности с применением стоимостных показателей. В рамках этого анализа выявляется влияние изменения договорных цен, переменных и постоянных затрат на изменение точки безубыточности и вследствие этого, на изменение пропорций между постоянными и переменными затратами. Анализ осуществляется путем изменения значений показателей, входящих в нижеприведенную формулу:

$$\begin{aligned} K_{\text{и.м}} &= [З_{\text{пост}} / (B_{\text{р}} - З_{\text{пер.А}})] \times 100 = \\ &= [З_{\text{пост}} / (K_{\text{max}} \times \Pi_{\text{А}} - K_{\text{max}} \times з_{\text{пер.Ф}})] \times 100. \end{aligned} \quad (2.26)$$

В результате анализа изменения показателей, входящих в формулу (2.27), можно определить влияние изменения переменных и постоянных затрат на предельную величину выпуска продукции, ниже которой ее реализация будет убыточной. В условиях конкуренции может сложиться ситуация, когда будет необходимо снижать договорную цену реализуемой продукции. Покажем расчет динамичности инвестиционного проекта на примере.

На основании выполненных прогнозных расчетов получена информация, что на третьем году использования инвестиционного проекта цена на изделие «А» снизится со 125 до 115 р., а на четвертом году до 110 р. Остальные параметры останутся без изменений. Необходимо рассчитать точки безубыточности в процентах от уровня использования производственной мощности при новых ценах на реализуемую продукцию по формуле:

$$K_{и.м2} = 32800000 / (1000000 \times 115 - 1000000 \times 65) \times 100 = 65,6 \%,$$

$$K_{и.м3} = 32800000 / (1000000 \times 110 - 1000000 \times 65) \times 100 = 72,9 \%.$$

Новым ценам соответствуют новые точки безубыточности (ТБ₂ и ТБ₃), равные соответственно 65,6 и 72,9 % уровня использования производственной мощности. При таких уровнях использования производственной мощности критический выпуск продукции «А» составит:

– для точки безубыточности ТБ₂:

$$K_{\max} \times K_{и.м2} / 100 = 1000000 \times 65,6 / 100 = 656000 \text{ ед.};$$

– для точки безубыточности ТБ₃:

$$K_{\max} \times K_{и.м3} / 100 = 1000000 \times 72,9 / 100 = 729000 \text{ ед.}$$

Выручка от реализации будет равняться:

– для точки безубыточности ТБ₂:

$$656000 \times 115 = 75440 \text{ тыс. р.};$$

– для точки безубыточности ТБ₃:

$$729000 \times 110 = 80190 \text{ тыс. р.}$$

Себестоимость соответственно составит:

– для точки безубыточности ТБ₂:

$$[K_{\max} \times K_{и.м2} \times Z_{\text{пер.А}} / 100] + Z_{\text{пост}} = 100000 \times 65,6 \times 65 / 100 + 32800000 = 75440 \text{ тыс. р.}$$

– для точки безубыточности ТБ₃:

$$[K_{\max} \times K_{\text{и.мз}} \times z_{\text{пер.А}} / 100] + z_{\text{пост}} = 100000 \times 72,9 \times 65 / 100 + 32800000 = 80190 \text{ тыс. р.}$$

Следовательно, в точках безубыточности ТБ₂ и ТБ₃ выручка от реализации будет равна сумме переменных и постоянных затрат. Следует отметить, что доля прибыли по отношению к маржинальному доходу (сумме постоянных затрат и прибыли) понизится с 45,33 (100 – 54,67) до 34,4 % в точке безубыточности ТБ₂ (100 – 65,6) и до 27,1 % в точке безубыточности ТБ₃ (100 – 72,9) при стопроцентном использовании мощности.

Далее, чтобы проанализировать потенциальный диапазон изменения договорных цен и его влияние на рентабельность продукции, намеренной к выпуску по данному инвестиционному проекту, целесообразно провести расчет минимальной договорной цены, при которой выручка от реализации продукции будет равна затратам на ее изготовление при условии использования производственной мощности на сто процентов. Расчет осуществляется по формуле:

$$B_p = K_{\max} \times \Pi_{\min A} = K_{\max} \times z_{\text{пер.А}} + z_{\text{пост}}, \quad (2.27)$$

где $\Pi_{\min A}$ – минимальный уровень договорной цены при нулевом уровне рентабельности и стопроцентном использовании мощности, р.

Отсюда минимальный уровень договорной цены составит:

$$\Pi_{\min A} = (K_{\max} \times z_{\text{пер.А}} + z_{\text{пост}}) / K_{\max}, \quad (2.28)$$

$$\Pi_{\min A} = (65000000 + 32800000) / 1000000 = 97,8 \text{ р.}$$

Сравнение минимальной договорной цены с проектным уровнем позволяет рассчитать запас надежности инвестиций ($z_{\text{н.и}}$) или возможный процент снижения проектной цены до уровня нулевой рентабельности, или до уровня, на котором выручка от реализации равняется сумме переменных и постоянных затрат. Рассчитаем запас надежности по имеющимся данным:

$$z_{\text{н.и}} = (\Pi_A - \Pi_{\min A}) / \Pi_A \times 100, \quad (2.29)$$

$$z_{\text{н.и}} = (125 - 97,8) \times 100 = 21,8 \text{ \%}.$$

Чем больше запас надежности, тем меньше риск инвестора вложить капитал в нерентабельный инвестиционный проект. Одновременно с этим с помощью запаса надежности по уровню проектной цены можно рассчитать возможные изменения в массе прибыли в зависи-

мости от изменения уровня цены. Расчет осуществляется по следующей формуле:

$$\Pi = Z_{н.и} \times C_A \times K_{max} / 100, \quad (2.30)$$

где Π – масса прибыли, которую ожидает получить инвестор при соответствующем значении запаса надежности, р.

Если запас надежности по уровню цены равен 15 %, то можно рассчитать массу прибыли, которую получит предприятие от реализации инвестиционного проекта, используя остальные данные из примера:

$$\Pi = 15 \times 125 \times 1000000 / 100 = 18750 \text{ тыс. р.}$$

Запас надежности относительно возможного увеличения реализации продукции определяется по формуле:

$$\Delta B_p = (100 - K_{и.м}) \times C_A \times K_{max} / 100, \quad (2.31)$$

где ΔB_p – потенциальный прирост выпуска и реализации продукции при условии, что проектная мощность используется на сто процентов, р.

Затем в ходе дальнейшего анализа выявляется влияние изменения производственных затрат на точку безубыточности по формуле (2.33):

$$TБ_4 = Z_{пост} / [B_p - (Z_{пер} + \Delta Z_{пост})] \times 100, \quad (2.32)$$

где $TБ_4$ – точка безубыточности инвестиционного проекта при соответствующем изменяющемся уровне переменных затрат и стопроцентном использовании мощности, %; B_p – выручка от реализации продукции при стопроцентном использовании мощности по выпуску продукции и при проектном уровне договорной цены, равном в примере 125 р.; $\Delta Z_{пост}$ – возможное увеличение постоянных расходов, которое предположительно составит 10 % от проектной суммы переменных расходов и равняется 6 500 000 р.

В этом случае коэффициент использования мощности в точке безубыточности $TБ_4$ будет равным:

$$K_{и.м4} = 32800000 / [125000000 - (65000000 - 6500000)] \times 100 = 61,3 \%$$

Аналогично анализируются изменение уровня постоянных затрат и его влияние на уровень использования производственной мощности.

Применение рассмотренного метода анализа точки безубыточности и динамичности инвестиционного проекта позволяет инвестору определить ряд точек безубыточности и коэффициенты использования производственной мощности при изменяющихся ситуациях в сравнении с условиями, предусмотренными при оценке эффективности про-

екта. В результате появляется возможность оценить влияние таких изменений на рентабельность инвестиционного проекта.

2.3. Маржинальный анализ себестоимости, прибыли и рентабельности

Методика маржинального анализа себестоимости, прибыли и рентабельности включает:

1. Определение объема продаж, обеспечивающего достижение безубыточной работы предприятия (анализ соотношения объема продаж, себестоимости и прибыли).
2. Анализ влияния по факторам на изменение точки безубыточности.
3. Определение объема продаж, позволяющего получить запланированную предприятием сумму прибыли.
4. Анализ влияния изменения объема производства (производственной мощности) на прибыль.
5. Маржинальный анализ прибыли по факторам.
6. Маржинальный анализ рентабельности по факторам.

2.3.1. Анализ соотношения объема продаж, себестоимости, прибыли и точки безубыточности

Анализ соотношения объема продаж, себестоимости и прибыли заключается в определении точки безубыточности – такого соотношения трех перечисленных показателей, которое обеспечивает безубыточное функционирование предприятия. Технология расчета точки безубыточности для предприятий, производящих и реализующих один вид продукции, который выручкой от его продажи покрывает все постоянные затраты предприятия, либо для одного изолированного инвестиционного проекта, приведена в подразд. 2.1. Настоящий материал посвящен расчетам точки безубыточности для предприятий, выпускающих различный ассортимент продукции, т. е. являющихся многономенклатурными.

В качестве примера рассмотрим методику определения точки безубыточности для многономенклатурного предприятия, отражающую наиболее распространенный подход к решению этой задачи.

Точку безубыточности в натуральном выражении предлагается рассчитывать двумя способами. По первому способу для определения точки безубыточности рассчитывается коэффициент (K_T), показывающий соотношение постоянных затрат ($Z_{\text{пост}}$) и маржинального до-

хода от реализации всего ассортимента продукции за анализируемый период (D_M)

$$K_T = Z_{\text{пост}} / D_M. \quad (2.33)$$

Тогда для i -го вида продукции объем продаж, обеспечивающий безубыточность ($K_{\text{кр}i}$), можно определить как произведение коэффициента K_T на объем продаж i -го вида продукции за анализируемый период в натуральном выражении (K_i):

$$K_{\text{кр}i} = K_T \times K_i. \quad (2.34)$$

По второму способу расчет точки безубыточности ведется в стоимостном выражении, т. е. определяется величина выручки от реализации в точке безубыточности ($B_{\text{т.р}}$):

$$B_{\text{т.р}} = Z_{\text{пост}} / K_{\text{м.д}} = Z_{\text{пост}} / D_M \times B_p, \quad (2.35)$$

$$K_{\text{м.д}} = D_M / B_p, \quad (2.36)$$

где $K_{\text{м.д}}$ – коэффициент маржинального дохода; B_p – выручка от реализации всего продаваемого ассортимента, р.:

$$K_{\text{кр}} = B_{\text{т.р}} / \sum_{i=1}^n K_i \times \Pi_i, \quad K_{\text{кр}} = B_{\text{т.р}} / \sum_{i=1}^n K_i \times \Pi_i, \quad (2.37)$$

$$K_{\text{кр}i} = K_{\text{кр}} \times K_i, \quad (2.38)$$

где Π_i – цена единицы продукции i -го вида, р.; $K_{\text{кр}}$ – коэффициент, отражающий соотношение объема реализации в точке безубыточности к общему объему реализации.

Рассмотрим расчет точки безубыточности для многономенклатурного предприятия на примере, исходные данные для которого отражены в табл. 2.5.

Рассчитаем точку безубыточности по первому способу:

$$K_T = 300000 / 230000 = 1,304,$$

$$K_{\text{кр}A} = 1,304 \times 500 = 652 \text{ ед.},$$

$$K_{\text{кр}B} = 1,304 \times 800 = 1044 \text{ ед.},$$

$$K_{\text{кр}B} = 1,304 \times 1000 = 1304 \text{ ед.},$$

$$K_{\text{кр}Г} = 1,304 \times 200 = 261 \text{ ед.}$$

Проведем расчет точки безубыточности по второму способу:

$$B_{\text{кр}} = 300000 / 230000 / 800000 = 1043478 \text{ р.}$$

$$K_{\text{кр}} = 1043478 / 800000 = 1,304,$$

**Исходные данные для расчета точки безубыточности
для многономенклатурного предприятия**

Показатели	Количество, ед.	Цена единицы, р.	Стоимость, р.
Продажи			
Продукция А	500	180	90000
Продукция Б	800	200	160000
Продукция В	1000	70	70000
Продукция Г	200	2400	480000
Итого	2500	–	800000
Переменные затраты			
Продукция А	500	100	50000
Продукция Б	800	150	120000
Продукция В	1000	40	40000
Продукция Г	200	1800	360000
Итого	2500	–	570000
Маржинальный доход			
Всего (стр. 1.5 – стр. 2.5)			230000
Общие постоянные затраты			300000

$$K_{крА} = 500 \times 1,304 = 652 \text{ ед.},$$

$$K_{крБ} = 800 \times 1,304 = 1044 \text{ ед.},$$

$$K_{крВ} = 1000 \times 1,304 = 1304 \text{ ед.},$$

$$K_{крГ} = 200 \times 1,304 = 261 \text{ ед.}$$

Для проверки правильности проведенных расчетов можно использовать табл. 2.7. Из данных табл. 2.7, видно, что, как и следует из определения точки безубыточности, при критических объемах продаж видов продукции А, Б, В, Г и затратах на их производство и сбыт прибыль равна нулю. Недостатком предлагаемой методики является предположение, что структура производства и реализации продукции, сложившаяся в рассматриваемом периоде, сохранится в перспективе, что маловероятно, поскольку меняется спрос, объем заказов, номенклатура изделий.

Определение безубыточного объема производства может осуществляться в несколько этапов. На первом из них общая сумма постоянных затрат распределяется между видами продукции пропорционально выбранной базе распределения, за которую в данном случае принята величина переменных затрат. На втором этапе рассчитывается безубыточный объем производства и реализации по каждому виду продукции ($K_{крi}$) по формуле:

$$K_{крi} = Z_{постi} / (Ц_i - Z_{перi}), \quad (2.39)$$

где $Z_{постi}$ – сумма постоянных расходов, относящихся к i -му виду продукции.

Такой подход устраняет отмеченный выше недостаток и позволяет решить задачу определения безубыточного объема продаж предприятия с многономенклатурным производством. Проведем расчет, используя данные табл. 2.6.

1. Распределим постоянные затраты между видами продукции пропорционально переменным затратам:

продукция А: $50000 / 570000 \times 300000 = 26316$ р.,

продукция Б: $120000 / 570000 \times 300000 = 63158$ р.,

продукция В: $40000 / 570000 \times 300000 = 21053$ р.,

продукция Г: $360000 / 570000 \times 300000 = 189473$ р.

2. Проведем расчет точки безубыточности по каждому виду продукции:

$$K_{крА} = 26316 / (180 - 100) = 329 \text{ ед.},$$

$$K_{крБ} = 63158 / (200 - 150) = 1263 \text{ ед.},$$

$$K_{крВ} = 21053 / (70 - 40) = 702 \text{ ед.},$$

$$K_{крГ} = 189473 / (2400 - 1800) = 316 \text{ ед.}$$

Проверка правильности расчетов проведена в табл. 2.7. По данной методике безубыточность работы всего предприятия обеспечивается безубыточностью производства и реализации каждого вида продукции.

Таблица 2.6
Проверка правильности расчетов точки безубыточности для многономенклатурного предприятия, р.

Показатели	Продукция А		Продукция Б		Продукция В		Продукция Г		Всего
	за единицу	итого	за единицу	итого	за единицу	итого	за единицу	итого	
Выручка от реализации	180	117360	200	208800	70	91280	2400	626400	1043840
Переменные затраты	100	65200	150	156600	40	52160	1800	469800	743760
Маржинальный доход	80	52160	50	52200	30	39120	600	156600	300080
Общие постоянные расходы									300000
Прибыль									≈0

**Проверка правильности расчетов точки безубыточности
по каждому виду продукции, р.**

Показатели	Продукция А (329 ед.)		Продукция Б (1263 ед.)		Продукция В (702 ед.)		Продукция Г (316 ед.)		Всего
	за ед.	итого	за ед.	итого	за ед.	итого	за ед.	итого	
Выручка от реализации	180	59220	200	252600	70	49140	2400	758400	1119360
Переменные затраты	100	32900	150	189450	40	28080	1800	469800	819230
Маржинальный доход	80	26320	50	63150	30	21060	600	156600	300130
Общие постоянные затраты									300000
Прибыль									≈0

**2.3.2. Анализ влияния по факторам на изменение
точки безубыточности**

К факторам, которые влияют на критический объем продаж, относятся:

- цена единицы продукции;
- переменные затраты на единицу продукции;
- постоянные затраты на единицу продукции;
- постоянные затраты.

Взаимосвязь перечисленных факторов и обобщающего показателя можно выразить следующей уже известной формулой:

$$K_{кр} = Z_{пост} / (ц_i - z_{пер_i}).$$

Если рассматривать последовательно изменение значения только одного из перечисленных факторов, то точка безубыточности будет рассчитываться следующим образом.

При изменении цены реализации продукции критический объем реализации будет равен:

$$V_{\text{кр}(\text{ц})} = Z_{\text{пост}0} / (\text{ц}_1 - z_{\text{пер}0}), \quad (2.40)$$

где $V_{\text{кр}(\text{ц})}$ – объем реализации в точке безубыточности при цене (ц_1), р.

Изменение точки безубыточности за счет отклонений в цене реализации ($\Delta V_{\text{кр}(\text{ц})}$) составит:

$$\Delta V_{\text{кр}(\text{ц})} = V_{\text{кр}(\text{ц}1)} - V_{\text{кр}(\text{ц}0)}, \quad (2.41)$$

где $V_{\text{кр}(\text{ц}1)}$ и $V_{\text{кр}(\text{ц}0)}$ – объемы реализации в точке безубыточности при ценах ц_1 и ц_0 , р.

При изменении переменных затрат на единицу продукции точка безубыточности составит:

$$V_{\text{кр}(\text{пер})} = Z_{\text{пост}0} / (\text{ц}_0 - z_{\text{пер}1}), \quad (2.42)$$

где $V_{\text{кр}(\text{пер})}$ – объем реализации в точке безубыточности при переменных затратах ($z_{\text{пер}1}$), р.

Изменение точки безубыточности за счет изменения переменных затрат на единицу продукции ($\Delta V_{\text{кр}(\text{пер})}$) равняется:

$$\Delta V_{\text{кр}(\text{пер})} = V_{\text{кр}(\text{пер}1)} - V_{\text{кр}(\text{пер}0)}, \quad (2.43)$$

где $V_{\text{кр}(\text{пер}1)}$ и $V_{\text{кр}(\text{пер}0)}$ – объемы реализации в точке безубыточности при уровне переменных затрат до реализации мероприятия ($z_{\text{пер}0}$) и после реализации мероприятия ($z_{\text{пер}1}$), р.

При изменении постоянных затрат точка безубыточности будет равняться:

$$K_{\text{кр}(\text{пост})} = Z_{\text{пост}1} / (\text{ц}_0 - z_{\text{пер}0}), \quad (2.44)$$

где $V_{\text{кр}(\text{пост})}$ – объем реализации в точке безубыточности при постоянных затратах ($Z_{\text{пост}1}$), р.

Изменение точки безубыточности за счет изменения постоянных затрат ($\Delta V_{\text{кр}(\text{пост})}$) составляет:

$$\Delta V_{\text{кр}(\text{пост})} = V_{\text{кр}(\text{пост}1)} - V_{\text{кр}(\text{пост}0)}. \quad (2.45)$$

Влияние перечисленных факторов на точку безубыточности можно проанализировать, используя расчеты, приведенные в табл. 2.8. Очевидно, что наиболее чувствительно точка безубыточности реагирует на изменение продажной цены единицы продукции. При этом указанные показатели находятся в обратной зависимости. Если предприятие работает в режиме, близком к его полной производственной мощности, то его руководство практически не имеет возможности управлять ценой в сторону ее понижения, поскольку объем продаж, который необходим для обеспечения окупаемости затрат, резко увеличивается и

может выйти за рамки производственных мощностей предприятия. При низкой загрузке мощностей предприятия снижение цены продажи может рассматриваться как фактор, способный повысить прибыльность работы предприятия за счет возможного увеличения выпуска и реализации продукции. Высока также чувствительность точки безубыточности к изменению переменных затрат на единицу продукции. Между данным фактором и обобщающим показателем имеется прямая зависимость. Даже незначительный рост переменных затрат отрицательно сказывается на результатах работы предприятия.

Увеличение постоянных затрат приводит к более высокому уровню точки безубыточности и наоборот.

Проведение анализа влияния на точку безубыточности одного изделия всех факторов осуществляется с использованием приема цепных подстановок в определенной последовательности. При этом показатели с индексом «0» обозначают значения базисного периода, а с индексом «1» – текущего (отчетного). Сначала определяется изменение точки безубыточности за счет изменения уровня постоянных затрат, затем за счет изменения цен продажи и за счет изменения переменных затрат на единицу изделия.

$$\begin{aligned} K_{кр(усл1)} &= Z_{пост1} / (\Pi_0 - z_{пер0}), \\ K_{кр(усл2)} &= Z_{пост1} / (\Pi_1 - z_{пер0}), \\ K_{кр(усл3)} &= Z_{пост1} / (\Pi_1 - z_{пер1}) = K_{кр1}. \end{aligned} \quad (2.46)$$

Изменение точки безубыточности составит за счет изменения:

- а) суммы постоянных затрат $K_{кр(усл1)} - K_{кр0}$;
- б) цены реализации продукции $K_{кр(усл2)} - K_{кр(усл1)}$;
- в) переменных затрат $K_{кр(усл3)} - K_{кр(усл2)}$.

$$(2.47)$$

Для предприятий с многономенклатурным производством анализ влияния факторов на безубыточный объем продаж должен учитывать также и структурные сдвиги в ассортименте продукции. Учет влияния изменений в ассортименте продукции в стоимостном выражении проводится по следующей формуле.

$$\begin{aligned} B_{кр} &= Z_{пост} / \sum(y_i \times (\Pi_i - z_{перi}) / \Pi_i) = \\ &= Z_{пост} / \sum(y_i \times (1 - z_{перi} / \Pi_i)), \end{aligned} \quad (2.48)$$

Таблица 2.8

Анализ влияния факторов на изменение точки безубыточности

Продукция А				Продукция Б			
Факторы		К _{кр} , ед.		Факторы		К _{кр} , ед.	
Ц	З _{пер}	З _{пост}	Ц	З _{пер}	З _{пост}	К _{кр} , ед.	К _{кр} , ед.
Базовые условия							
180	100	26213	200	150	61787	1236	1236
Изменение цены реализации							
153 (снизила на 15 %)	100	26213	170 (снизила на 15%)	150	61787	3089 (возросла на 150 %)	3089 (возросла на 150 %)
207 (возросла на 15 %)	100	26213	230 (возросла на 15%)	150	61787	772 (снизила на 38 %)	772 (снизила на 38 %)
Изменение переменных затрат на единицу изделия							
180	85 (снизились на 15%)	26213	200	128 (снизились на 15 %)	61787	858 (снизила на 31 %)	858 (снизила на 31 %)
180	115 (возросли на 15%)	26213	200	173 (возросли на 15 %)	61787	2288 (возросла на 85 %)	2288 (возросла на 85 %)
Изменение постоянных затрат							
180	100	22281 (снизились на 15%)	200	150	52519 (снизились на 15%)	1050 (снизила на 15 %)	1050 (снизила на 15 %)
180	100	30145 (возросли на 15%)	200	150	71055 (возросли на 15%)	1421 (возросла на 15 %)	1421 (возросла на 15 %)

где $y_i = k_i \times c_i / \sum(k_i \times c_i)$ – удельный вес каждого вида продукции в общей сумме выручки от реализации.

Анализ влияния по факторам на изменение точки безубыточности многономенклатурного предприятия проведем по исходным данным, аккумулярованным в табл. 2.9.

Таблица 2.9

Исходные данные для расчета влияния факторов на изменение точки безубыточности многономенклатурного предприятия

Показатели	По плану	Фактически
1	2	3
Постоянные затраты предприятия, тыс. р.	1000	12000
Удельные переменные затраты, тыс. р.		
Изделие А	10	11
Изделие Б	15	13
Изделие В	12	14
Цена реализации единицы, тыс. р.		
Изделие А	17	16
Изделие Б	19	18
Изделие В	16	20
Количество реализованной продукции, ед.		
Изделие А	30	40
Изделие Б	50	30
Изделие В	20	30
Удельный вес в общей сумме выручки		
Изделие А	0,29	0,36
Изделие Б	0,53	0,30
Изделие В	0,18	0,24

Согласно плановым данным уровень точки безубыточности в стоимостном выражении составит:

$$\begin{aligned}
 B_{кр0} &= \frac{1000}{0,29 \times (1 - 10/17) + 0,53 \times (1 - 15/19) + 0,18 \times (1 - 12/16)} = \\
 &= \frac{1000}{0,119 + 0,112 + 0,045} = 3623,2 \text{ тыс. р.}
 \end{aligned}$$

По фактическим данным точка безубыточности в стоимостном выражении будет равна:

$$V_{кр1} = \frac{1200}{0,36 \times (1 - 11/16) + 0,30 \times (1 - 13/18) + 0,34 \times (1 - 14/20)} =$$

$$= \frac{1200}{0,1125 + 0,083 + 0,102} = 4033,6 \text{ тыс. р.}$$

Изменение точки безубыточности ($\Delta V_{кр}$) равно:

$$\Delta V_{кр} = V_{кр1} - V_{кр0} = 4033,6 - 3623,2 = +410,4 \text{ тыс. р.}$$

Расчет влияния по факторам проведем способом цепных подстановок в следующей последовательности.

Влияние изменений в объеме реализации и структуре продукции

1. По продукции А:

$$V_{усл1} = \frac{Z_{пост0}}{y_{A1} \times (1 - z_{перA0} / ц_{A0}) + y_{B0} \times (1 - z_{перB0} / ц_{B0}) +}$$

$$\frac{1000}{0,36 \times (1 - 10/17) + 0,53 \times (1 - 15/19) +}$$

$$\frac{1000}{0,305} = 3278,7 \text{ тыс. р.}$$

Влияние изменений в объеме и структуре по продукции А равняется:

$$V_{усл1} - V_{кр0} = 3278,7 - 3623,2 = -344,5 \text{ тыс. р.}$$

2. По продукции Б:

$$V_{усл2} = \frac{Z_{пост0}}{y_{A1} \times (1 - z_{перA0} / ц_{A0}) + y_{B1} \times (1 - z_{перB0} / ц_{B0}) +}$$

$$\frac{1000}{0,36 \times (1 - 10/17) + 0,30 \times (1 - 15/19) +}$$

$$\frac{1000}{0,256} = 3906,25 \text{ тыс. р.}$$

Влияние изменений в объеме и структуре по продукции Б равняется:

$$V_{\text{усл}2} - V_{\text{кр}1} = 3906,25 - 3278,7 = 627,55 \text{ тыс. р.}$$

3. По продукции В:

$$V_{\text{усл}3} = \frac{z_{\text{пост}0}}{y_{A_1} \times \left(1 - z_{\text{пер}A_0} / \pi_{A_0}\right) + y_{B_1} \times \left(1 - z_{\text{пер}B_0} / \pi_{B_0}\right) + \frac{1000}{0,36 \times (1 - 10/17) + 0,30 \times (1 - 15/19) + 0,34 \times (1 - 12/16)}} = \frac{1000}{0,256} = 3378,4 \text{ тыс. р.}$$

Влияние изменений в объеме и структуре по продукции В равняется:

$$V_{\text{усл}3} - V_{\text{кр}2} = 3378,4 - 3906,25 = -527,85 \text{ тыс. р.}$$

Итого по фактору изменений в объеме и структуре продукции влияние на точку безубыточности составляет:

$$(-344,5) + 627,55 + (-527,85) = -244,8 \text{ тыс. р.}$$

Влияние фактора удельных переменных затрат на точку безубыточности в стоимостном выражении

1. По продукции А:

$$V_{\text{усл}4} = \frac{1000}{0,36 \times (1 - 11/17) + 0,063 + 0,085} = 3636,4 \text{ тыс. р.}$$

Влияние изменения удельных переменных затрат по продукции А равно:

$$V_{\text{усл}4} - V_{\text{усл}3} = 3636,4 - 3378,4 = 258,0 \text{ тыс. р.}$$

2. По продукции Б:

$$V_{\text{усл}5} = \frac{1000}{0,127 + 0,3 \times (1 - 13/19) + 0,085} = 3260,5 \text{ тыс. р.}$$

Влияние изменения удельных переменных затрат по продукции Б равно:

$$V_{\text{усл}5} - V_{\text{усл}4} = 3260,5 - 3636,4 = -375,9 \text{ тыс. р.}$$

3. По продукции В:

$$V_{\text{усл}6} = \frac{1000}{0,127 + 0,0947 + 0,34 \times (1 - 14/16)} = 3785,01 \text{ тыс. р.}$$

Влияние изменения удельных переменных затрат по продукции В равно:

$$V_{\text{усл}6} - V_{\text{усл}5} = 3785,01 - 3260,5 = 524,51 \text{ тыс. р.}$$

Итого по фактору изменения удельных переменных затрат влияние на точку безубыточности составляет:

$$258,0 + (-375,9) + 524,51 = 406,61 \text{ тыс. р.}$$

Влияние фактора изменения цены реализации продукции

1. По продукции А:

$$V_{\text{усл}7} = \frac{1000}{0,36 \times (1 - 11/16) + 0,0947 + 0,0425} = 4004,8 \text{ тыс. р.}$$

Влияние изменения цены реализации продукции А равно:

$$V_{\text{усл}7} - V_{\text{усл}6} = 4004,8 / 0 3785,01 = 219,79 \text{ тыс. р.}$$

2. По продукции Б:

$$V_{\text{усл}8} = \frac{1000}{0,1125 + 0,30 \times (1 - 13/18) + 0,0425} = 4196,39 \text{ тыс. р.}$$

Влияние изменения цены реализации продукции Б равно:

$$V_{\text{усл}8} - V_{\text{усл}7} = 4196,39 - 4004,8 = 191,59 \text{ тыс. р.}$$

3. По продукции В:

$$V_{\text{усл}9} = \frac{1000}{0,1125 + 0,083 + 0,34 \times (1 - 14/20)} = 3361,34 \text{ тыс. р.}$$

Влияние изменения цены реализации продукции В равно:

$$V_{\text{усл}9} - V_{\text{усл}8} = 3361,34 - 4196,39 = -835,05 \text{ тыс. р.}$$

Итого по фактору изменения цены реализации влияние на точку безубыточности равно:

$$219,79 + 191,59 + (-835,05) = -423,67 \text{ тыс. р.}$$

Влияние изменения постоянных затрат на изменение точки безубыточности

Покажем влияние на уровень точки безубыточности изменения величины постоянных затрат:

$$V_{\text{усл}10} = 1200 / 0,2975 = 4033,6 \text{ тыс. р.}$$

$$V_{\text{усл}10} - V_{\text{усл}9} = 4033,6 - 3361,34 = 672,26 \text{ тыс. р.}$$

В целом предприятию изменения точки безубыточности составили:
– снижение за счет изменений в объеме и структуре продукции равно 244,8 тыс. р.,

- рост за счет изменения удельных переменных затрат – +406,61 тыс. р.,
- снижение за счет изменения цен реализации – 423,67 тыс. р.,
- рост за счет увеличения постоянных расходов – +672,26 тыс. р.,
- общее изменение составило – +410,4 тыс. р. = $(-244,8) + 406,61 + (-423,67) + 672,26$.

На анализируемом предприятии основной причиной, вызвавшей отклонение фактической критической выручки от реализации от ее плановой величины, стало увеличение постоянных расходов. За счет этого фактора точка безубыточности возросла на 672,26 тыс. р.

2.3.3. Определение объема продаж в целях получения запланированной предприятием суммы прибыли

Рассмотрим проблему определения объема продаж при запланированной величине прибыли сначала на примере монономенклатурного предприятия. Если руководство предприятия ставит задачу получить определенную сумму прибыли, то выручку от реализации ($V_{\text{п}}$) при заданной величине прибыли (Π) можно рассчитать по уже известной формуле:

$$V_{\text{п}} = \frac{Z_{\text{пост}} + \Pi}{1 - \frac{Z_{\text{пер}}}{c}} = \frac{Z_{\text{пост}} + \Pi}{\frac{D_{\text{м}}}{c}}$$

Объем производства и реализации продукции в натуральном выражении (K_{Π}), при котором предприятие получит прибыль в запланированной величине, тогда составит:

$$K_{\Pi} = \frac{Z_{\text{пост}} + \Pi}{\text{ц} - z_{\text{пер}}} = \frac{Z_{\text{пост}} + \Pi}{d_{\text{м}}}$$

Если запланированная величина прибыли устанавливается с учетом налоговых платежей, то формула объема продаж примет вид:

$$K_{\Pi} = \frac{Z_{\text{пост}} + (\Pi / (1 - \text{СН}))}{d_{\text{м}}}, \quad (2.49)$$

где СН – ставка налога на прибыль.

Методика определения объема продаж при запланированной сумме прибыли для многономенклатурных предприятий состоит в следующем:

1. Объем продаж в стоимостном выражении, соответствующий запланированной величине прибыли (B_{Π}), определяется по формуле:

$$B_{\Pi} = (Z_{\text{пост}} + \Pi) / d_{\text{м}0} \times B_0, \quad (2.50)$$

где B_0 – объем реализации в базисном периоде, р.; $d_{\text{м}0}$ – маржинальный доход на единицу продукции в базисном периоде, р.:

$$B_{\Pi} = (300000 + 400000) / 230000 \times 800000 = 2434782 \text{ р.}$$

2. Объем продаж в натуральном выражении, необходимый для получения запланированной прибыли ($K_{\Pi i}$), равен:

$$K_{\Pi i} = K \times k_i \quad (2.51)$$

где $K = (Z_{\text{пост}} + \Pi) / d_{\text{м}}$; k_i – объем продаж i -го изделия в натуральном выражении.

Используя данные табл. 2.6 и условие, согласно которому запланированная сумма прибыли должна составить 400 000 р. (до ее налогообложения), рассчитаем необходимый объем продаж:

$$K = (Z_{\text{пост}} + \Pi) / d_{\text{м}} = (300000 + 400000) / 230000 = 3,04348.$$

Тогда можно определить величины объема продаж в натуральном выражении по каждому виду выпускаемой и реализуемой продукции, чтобы получить запланированную сумму прибыли:

$$K_{\Pi A} = 3,04348 \times 500 = 1522 \text{ ед.,}$$

$$K_{пА} = 3,04348 \times 800 = 2435 \text{ ед.},$$

$$K_{пА} = 3,04348 \times 1000 = 3043 \text{ ед.},$$

$$K_{пА} = 3,04348 \times 200 = 609 \text{ ед.}$$

Поскольку функционирование предприятия в реальных экономических условиях связано с рядом ограничений: объем выпуска продукции разных видов задается производственными возможностями предприятия, объемом портфеля заказов, которые следует учитывать при определении объема выпуска. Последовательность решения задачи по определению объема продаж для получения запланированной величины прибыли должна быть такой:

– продукция ранжируется по уровню рентабельности, который определяется как соотношение удельного маржинального дохода, и цены реализации единицы продукции конкретного вида;

– определяются ограничения, обусловленные возможностями производства и сбыта, т. е. выявляется максимальный объем производства каждого вида продукции;

– на основе ранжирования продукции и определения ограничений по объему ее выпуска набирается ассортимент продукции с использованием следующего методического подхода: приоритет отдается продукции с максимальной рентабельностью, объем ее производства устанавливается в полном размере, возможном с учетом имеющихся ограничений, одновременно рассчитываются маржинальный доход и прибыль. Их значения сравниваются с запланированными величинами.

Используем данный методический подход к рассматриваемому примеру. Предположим, что максимально возможный объем производства с учетом портфеля заказов и производственных мощностей предприятия составит по продукции А – 1250 ед., по продукции Б – 2400 ед., по продукции В – 2000 ед., по продукции Г – 700 ед.

Проведем ранжирование продукции по уровню рентабельности:

$$\text{продукция А: } 80 / 180 = 0,44 \quad (1\text{-е место}),$$

$$\text{продукция Б: } 50 / 200 = 0,25 \quad (3\text{-е место}),$$

$$\text{продукция В: } 30 / 70 = 0,43 \quad (2\text{-е место}),$$

$$\text{продукция Г: } 600 / 2400 = 0,25 \quad (4\text{-е место}).$$

Отсюда выпуск продукции для получения прибыли в сумме 400 000 р. при величине постоянных затрат, равной 300 000 р., будет равен:

	Количество, ед.	Общий маржинальный доход, р.	Прибыль, р.
Продукция А:	1250	$80 \times 1250 = 100000$	-200000
Продукция Б:	200	$30 \times 2000 = 60000$	-140000
Продукция В:	2400	$50 \times 2400 = 120000$	-20000
Продукция Г:	700	$600 \times 700 = 420000$	400000

Количество последнего вида продукции (Г) определяется делением недостающей до запланированной суммы прибыли на удельный маржинальный доход данного вида продукции.

Проверку правильности расчетов проведем в табл. 2.10.

2.3.4. Анализ влияния изменения объема производства (производственной мощности) на прибыль

Анализ влияния изменения объема производства на прибыль зависит от влияния следующих факторов:

1. Недоиспользование мощности.

2. Невыполнение (перевыполнение) плана по объему производства продукции.

3. Перерасход (экономия) себестоимости в части постоянных затрат.

Речь идет о проведении анализа в долгосрочном периоде развития предприятия, в котором могут изменяться и переменные и постоянные затраты.

Расчеты проведем, используя данные табл. 2.11.

1. Отклонение прибыли за счет недоиспользования нормальной производственной мощности (ΔK_1) равно:

$$\Delta K_1 = (K_{\text{пл}i} - K_{\text{норм}i}) \times D_{\text{м}i}, \quad (2.52)$$

где $K_{\text{пл}i}$ и $K_{\text{норм}i}$ – объем выпуска i -го вида продукции соответственно по плану и в расчете на нормальную производственную мощность, ед.

Продукция А: $\Delta K_1 = (680 - 700) \times 80 = -1600$ р.

Продукция Б: $\Delta K_1 = (1070 - 1100) \times 50 = -1500$ р.

Итого ΔK_1 по продукции А и Б равно $(-1600) + (-1500) = -3100$ р.

2. Отклонение прибыли за счет невыполнения (перевыполнения) плана по объему производства (ΔK_2) равно:

$$\Delta K_2 = (K_{\text{факт}i} - K_{\text{пл}i}) \times D_{\text{м}i}, \quad (2.53)$$

Таблица 2.10
Проверка правильности расчета объема продаж, соответствующего запланированной величине прибыли

Показатели	Продукция												Всего
	А (1250 ед.)			Б (2400 ед.)			В (2000 ед.)			Г (700 ед.)			
	Цена реализации за ед.	Итого	Цена реализации за ед.	Итого	Цена реализации за ед.	Итого	Цена реализации за ед.	Итого	Цена реализации за ед.	Итого	Цена реализации за ед.	Итого	
1. Выручка от реализации	180	225000	200	480000	70	140000	2400	1680000	2525000				
2. Переменные затраты	100	125000	150	360000	40	80000	1800	1260000	1825000				
3. Маржинальный доход	80	100000	50	120000	30	60000	600	420000	700000				
4. Общие постоянные затраты									300000				
5. Прибыль									400000				

где $K_{\phi i}$ – фактический объем выпуска i -го вида продукции, ед.

Продукция А: $\Delta K_2 = (670 - 680) \times 80 = -800$ р.

Продукция Б: $\Delta K_2 = (1080 - 1070) \times 50 = 500$ р.

Итого ΔK_2 по продукции А и Б равно $(-800) + (500) = -300$ р.

3. Влияние на прибыль использования мощности (ΔK_3) равно:

$$\Delta K_3 = \Delta K_1 + \Delta K_2.$$

Продукция А: $\Delta K_3 = -1600 + (-800) = -2400$ р.

Продукция Б: $\Delta K_3 = (-1050 + 500) = -1000$ р.

Итого ΔK_3 по продукции А и Б равно $(-2400) + (-1000) = -3400$ р.

Проведем *расчет перерасхода себестоимости (в части постоянных затрат) за счет изменения объема производства.*

1. Рассчитаем ставку постоянных расходов на единицу продукции при нормальной мощности предприятия. Она составит:

– для продукции А: 37,4 р. (стр. 4, гр. 1, табл. 2.13),

– для продукции Б: 56,2 р. (стр. 4, гр. 3, табл. 2.13).

2. Тогда сумма постоянных расходов на запланированный объем производства равна произведению ставки постоянных расходов на единицу продукции на плановый объем производства:

– по продукции А: $37,4 \times 680 = 25432$ р.,

– по продукции Б: $56,2 \times 1070 = 60134$ р.,

Итого: 85566 р.

Перерасход составляет $88000 - 85566 = 2434$ р., в том числе:

– по продукции А: $26188 - 25432 = 756$ р.,

– по продукции Б: $61812 - 60134 = 1678$ р.

3. Сумма постоянных затрат на фактический объем производства равна произведению ставки постоянных расходов на единицу продукции на фактический объем производства продукции данного вида:

– по продукции А: $37,4 \times 670 = 25058$ р.,

– по продукции Б: $56,2 \times 1080 = 60696$ р.,

Итого: 85754 р.

Перерасход равен $88000 - 85754 = 2246$ р., в том числе:

– по продукции А: $25747 - 25058 = 689$ р.,

– по продукции Б: $62253 - 60696 = 1557$ р.

По результатам анализа можно сделать вывод о том, что прибыль предприятия за счет снижения фактического объема производства продукции уменьшилась на 3400 р. по сравнению с ее уровнем при

Анализ влияния изменения объема производства на прибыль, р.

Показатели	На нормальную мощность						На запланированный объем производства					
	Продукция А (700 ед.)		Продукция Б (1100 ед.)		Итого		Продукция А (680 ед.)		Продукция Б (1070 ед.)		Итого	
	на ед.	всего	на ед.	всего	на ед.	всего	на ед.	всего	на ед.	всего	на ед.	всего
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Выручка от реализации	180	126000	200	220000	380	346000	180	122400	200	214000	380	336400
Переменные расходы	100	70000	150	165000	250	235000	100	68000	150	160500	250	228500
Маржинальный доход	80	56000	50	55000	130	111000	80	54400	50	53500	130	107900
Постоянные расходы	37,4	26213	56,2	61787	93,6	88000	38,5	26188	57,8	61812	96,3	88000
Прибыль	42,6	29787	-6,2	-6787	36,4	23000	41,5	28212	-7,8	-8312	33,7	199900

Окончание табл. 2.11

Показатели	На фактический объем						Отклонения				
	Продукция А (670 ед.)		Продукция Б (1080 ед.)		Итого		фактической мощности от нормальной		в том числе:		
	на ед.	всего	на ед.	всего	на ед.	всего	по продук- ции А (гр. 14 – – гр. 2)	по продук- ции Б (гр. 16 – – гр. 4)	всего (гр. 18 – – гр. 6)	плановой от нормаль- ной, всего (гр. 12 – – гр. 6)	фактической от плано- вой, всего (гр. 18 – – гр. 12)
А	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
Выручка от реализации	180	120600	200	216000	380	336600	-5400	-4000	-9400	-9600	+200
Переменные расходы	100	67000	150	162000	250	229000	-3000	-3000	-6000	-6500	+500
Маржиналь- ный доход	80	53600	50	54000	130	107600	-2400	-1000	-3400	-3100	-300
Постоянные расходы	38,4	25747	57,6	62253	93,6	88000	-466	+466	-	-	-
Прибыль	41,6	27853	-7,6	-8253	36,4	19600	-1934	-1466	-3400	-3100	-300

нормальной мощности, в том числе по продукции А – на 1934 р., а по продукции Б – на 1466 р. При этом можно отметить следующее:

– уменьшение прибыли за счет недоиспользования нормальной мощности в целом по предприятию составило 3100 р., в том числе по продукции А – 1600 р., по продукции Б – 1500 р.;

– отклонение фактического объема производства от планового привело к снижению прибыли предприятия на 300 р. При этом снижение фактического выпуска продукции А на 10 единиц по сравнению с плановым уменьшило прибыль предприятия на 359 р., а за счет увеличения фактического выпуска продукции Б на 10 ед. по сравнению с планом прибыль возросла на 59 р.

При расчете влияния на прибыль объема производства только по постоянным затратам перерасход за счет ухудшения использования нормальной производственной мощности составил: на фактический объем производства – 2246 р., на запланированный объем производства – 2434 р.

Маржинальный анализ позволяет также определить воздействие на прибыль таких факторов, как объем реализации продукции (в натуральном выражении), цена реализации единицы продукции, переменные затраты на единицу продукции и постоянные затраты. Для предприятий с многономенклатурным производством важным фактором, наряду с перечисленными, выступает структура реализации продукции.

2.3.5. Маржинальный анализ прибыли по факторам

При анализе прибыли от реализации какого-то одного вида продукции определяется влияние на изменение суммы прибыли (Π) следующих факторов:

- количество реализованной продукции (K);
- цена реализации (ϱ);
- переменные затраты на единицу продукции ($z_{\text{пер}}$);
- постоянные затраты ($z_{\text{пост}}$).

Взаимосвязь обобщающего показателя и перечисленных факторов можно выразить следующей формулой:

$$\Pi_{i0} = K_i \times (\varrho_{i0} - z_{\text{пер}i0}) - z_{\text{пост}}, \quad (2.54)$$

где Π_{i0} – прибыль по i -му виду продукции в базисном периоде, р.; K_i – количество единиц выпущенной продукции; ϱ_{i0} – цена за единицу про-

дукции в базисном периоде, p ; $z_{\text{пер}i0}$ – переменные затраты на единицу продукции в базисном периоде, p .

Определить влияние каждого фактора на изменение прибыли с помощью элиминирования способом цепных подстановок ($\Pi_{\text{усл}}$) позволяет применение следующей последовательности расчетов, в которых показатели с индексом «0» обозначают значения базисного периода, с индексом «1» – отчетного.

1. Рассчитаем влияние на прибыль изменения количества реализованной продукции ($\Delta\Pi_{\text{к}}$):

$$\begin{aligned}\Pi_{\text{усл}1} &= K_1 \times (c_0 - z_{\text{пер}0}) - Z_{\text{пост}0}, \\ \Delta\Pi_{\text{к}} &= \Pi_{\text{усл}1} - \Pi_0.\end{aligned}$$

2. Проведем расчет влияния на прибыль изменения цены реализации продукции ($\Delta\Pi_{\text{ц}}$):

$$\begin{aligned}\Pi_{\text{усл}2} &= K_1 \times (c_1 - z_{\text{пер}0}) - Z_{\text{пост}0}, \\ \Delta\Pi_{\text{ц}} &= \Pi_{\text{усл}2} - \Pi_{\text{усл}1}.\end{aligned}$$

3. Осуществим расчет влияния на прибыль изменения удельных переменных затрат ($\Delta\Pi_{\text{пер}}$):

$$\begin{aligned}\Pi_{\text{усл}3} &= K_1 \times (c_1 - z_{\text{пер}1}) - Z_{\text{пост}0}, \\ \Delta\Pi_{\text{к}} &= \Pi_{\text{усл}3} - \Pi_{\text{усл}2}.\end{aligned}$$

4. Рассчитаем влияние на прибыль изменения постоянных затрат ($\Delta\Pi_{\text{пост}}$):

$$\Delta\Pi_{\text{пост}} = \Pi_1 - \Pi_{\text{усл}3}.$$

Проведем маржинальный анализ прибыли от продаж по факторам на примере, исходные данные которого сведем в табл. 2.12.

Проведем расчет влияния на изменение прибыли изменения объема реализации продукции, цены реализации продукции, удельных переменных затрат, постоянных затрат:

$$\begin{aligned}\Pi_{\text{усл}1} &= 22500 \times (16 - 7,9) - 118000 = 64250 \text{ р.}, \\ \Pi_{\text{усл}2} &= 22500 \times (18 - 7,9) - 118000 = 109250 \text{ р.}, \\ \Pi_{\text{усл}3} &= 22500 \times (18 - 8,3) - 118000 = 100250 \text{ р.}\end{aligned}$$

Изменение прибыли за счет:

$$\begin{aligned}- \text{объема реализации продукции: } & 64250 - 76400 = -12150 \text{ р.}, \\ - \text{цены реализации продукции: } & 109250 - 64250 = 45000 \text{ р.},\end{aligned}$$

Исходные данные для расчета влияния факторов на прибыль от продаж

Показатели	Базисный период	Отчетный период
1. Объем реализации продукции, ед.	24000	22500
2. Цена реализации единицы продукции, р.	16	18
3. Переменные затраты в себестоимости единицы продукции, р.	7,9	8,3
4. Постоянные затраты, р.	118000	115000
5. Прибыль, р.	76400	103250

– удельных переменных затрат: $100250 - 29250 = -9000$ р.,

– постоянных затрат: $103250 - 100250 = 3000$ р.

Баланс полученных результатов:

$$103250 - 76400 = -12150 + 45000 - 9000 = +26850 \text{ р.}$$

Результаты анализа показывают, что вследствие снижения количества реализованной продукции недополучено прибыли в сумме 12 150 р. Негативно повлиял на прибыль также рост удельных переменных затрат с 7,9 до 8,3 р. Влияние данного фактора составило –9000 р. Основным источником покрытия допущенных потерь стало увеличение продажной цены продукции на 12,5 %. За счет этого прибыль возросла на 45 000 р. Сокращение постоянных затрат на 3000 р. увеличило прибыль на эту же величину. В целом за отчетный период предприятием получено прибыли на 26 850 р. больше, чем за предыдущий период.

В табл. 2.13 рассмотрен анализа влияния факторов на прибыль для предприятий с многономенклатурным производством. Кроме перечисленных ранее факторов для многономенклатурного производства необходимо учитывать такой фактор, как структурный сдвиг в ассортименте выпущенной и реализованной продукции.

2.3.6. Маржинальный анализ рентабельности продукции по факторам

Пофакторный маржинальный анализ рентабельности по одному изделию (Р) проводится с использованием следующей формулы:

$$P = \frac{K \times (ц - z_{\text{пер}}) - z_{\text{пост}}}{K \times z_{\text{пер}} + z_{\text{пост}}}. \quad (2.55)$$

Таблица 2.13

Факторный маржинальный анализ прибыли

Показатели	Объем продаж, ед.	Структура продаж		Цена реализации		Переменные затраты		Постоянные затраты	Выручка от реализации, всего	Переменные затраты, всего	Прибыль	Влияние факторов
		Продукция А	Продукция Б	Продукция А	Продукция Б	Продукция А	Продукция Б					
Исходные данные												
План	1000	400	600	10	20	7	15	1000	16000	17800	3200	–
Факт	1100	600	500	14	22	8	18	1200	19400	15000	4400	–
Условные расчеты												
Структурный сдвиг П _{усл1}	Факт	1100	600	Факт	План	План	План	План	План	11800	2200	–1000
				500	10	20	7	15	1000	15000		
Цена реализации П _{усл2}	Факт	1100	600	Факт	Факт	План	План	План	План	17800	6600	+4400
				500	14	22	7	15	1000	19400		
Изменение переменных затрат П _{усл3}	Факт	1100	600	Факт	Факт	Факт	Факт	План	План	13800	4600	–2200
				500	14	22	8	18	1000	19400		
Постоянные затраты П _{усл4}	Факт	1100	600	Факт	Факт	Факт	Факт	Факт	Факт	13800	4400	–200
				500	14	22	8	18	1200	19400		
ΔП _{общ}	4400 – 3200											+1200

Для расчета влияния по факторам (количество реализованной продукции за счет снижения доли условно-постоянных расходов, цена реализации, удельные переменные затраты и постоянные расходы) воспользуемся элиминированием способом цепных подстановок. Показатели с индексом «0» обозначают значения базисного периода, с индексом «1» – отчетного.

$$P_0 = \frac{K_0 \times (\Pi_0 - Z_{\text{пер}0}) - Z_{\text{пост}0}}{K_0 \times Z_{\text{пер}0} + Z_{\text{пост}0}},$$

$$P_{\text{усл}1} = \frac{K_1 \times (\Pi_0 - Z_{\text{пер}0}) - Z_{\text{пост}0}}{K_1 \times Z_{\text{пер}0} + Z_{\text{пост}0}},$$

$$P_{\text{усл}2} = \frac{K_1 \times (\Pi_1 - Z_{\text{пер}0}) - Z_{\text{пост}0}}{K_1 \times Z_{\text{пер}0} + Z_{\text{пост}0}},$$

$$P_{\text{усл}3} = \frac{K_1 \times (\Pi_1 - Z_{\text{пер}1}) - Z_{\text{пост}0}}{K_1 \times Z_{\text{пер}1} + Z_{\text{пост}0}},$$

$$P_1 = \frac{K_1 \times (\Pi_1 - Z_{\text{пер}1}) - Z_{\text{пост}1}}{K_1 \times Z_{\text{пер}1} + Z_{\text{пост}1}}.$$

Изменение рентабельности составило за счет изменения:

- количества реализованной продукции $P_{\text{усл}1} - P_0$;
- цены реализации $P_{\text{усл}2} - P_{\text{усл}1}$;
- удельных переменных затрат $P_{\text{усл}3} - P_{\text{усл}2}$;
- суммы постоянных затрат $P_1 - P_{\text{усл}3}$.

Баланс результатов таков: общее изменение рентабельности должно равняться суммарному влиянию всех факторов.

Проведем маржинальный пофакторный анализ рентабельности по исходным данным табл. 2.14.

Рентабельность базисного периода тогда составит:

$$P_0 = \frac{24000 \times (16 - 7,9) - 118000}{24000 \times 7,9 + 118000} = 0,248.$$

Таблица 2.14

Исходные данные для проведения пофакторного анализа рентабельности

Показатели	Базисный год	Отчетный год
Количество реализованной продукции, ед.	24000	22500
Цена реализации, р.	16	18
Удельные переменные затраты, р.	7,9	8,3
Постоянные расходы, р.	118000	115000

Рентабельность отчетного периода равна:

$$P_1 = \frac{22500 \times (18 - 8,3) - 115000}{22500 \times 8,3 + 115000} = 0,342.$$

Проведем условные расчеты (подстановки) и покажем влияние на рентабельность перечисленных выше факторов:

$$P_{\text{усл1}} = \frac{22500 \times (16 - 7,9) - 118000}{22500 \times 7,9 + 118000} = 0,217,$$

$$P_{\text{усл2}} = \frac{22500 \times (18 - 7,9) - 118000}{22500 \times 7,9 + 118000} = 0,396,$$

$$P_{\text{усл3}} = \frac{22500 \times (18 - 8,3) - 118000}{22500 \times 8,3 + 118000} = 0,329.$$

Изменение рентабельности составило за счет изменения:

- количества реализованной продукции: $0,217 - 0,248 = -0,031$;
- цены реализации: $0,369 - 0,217 = +0,152$;
- удельных переменных затрат: $0,329 - 0,369 = -0,04$;
- суммы постоянных затрат: $0,342 - 0,329 = +0,013$;

Баланс результатов:

$$-0,031 + 0,152 - 0,04 + 0,013 = +0,094;$$

$$0,342 - 0,248 = +0,094.$$

Для анализа рентабельности продукции многономенклатурного предприятия (Р) применяется следующая факторная модель:

$$P = \frac{\sum (K \times Y_i \times \Pi_i) \times \sum (y_i \times (\Pi_i - 3_{\text{пер}}) / \Pi_i) - 3_{\text{пост}}}{\sum (K \times Y_i \times 3_{\text{пер}i}) + 3_{\text{пост}}}, \quad (2.56)$$

где K – общий выпуск продукции в натуральных единицах измерения.

Последовательно заменяя плановый (базисный) уровень каждого показателя на фактический и сравнивая результат расчета до и после замены каждого фактора, можно определить изменение уровня рентабельности за счет объема реализованной продукции (K), ее структуры (Y_i), цен (Π_i), удельных переменных затрат ($3_{\text{пер}i}$) и суммы постоянных затрат ($3_{\text{пост}}$):

$$P_0 = \frac{\sum (K_0 \times y_{i0} \times \Pi_{i0}) \times \sum (y_{i0} \times (\Pi_{i0} - 3_{\text{пер}i0}) / \Pi_{i0}) - 3_{\text{пост}0}}{\sum (K_0 \times y_{i0} \times 3_{\text{пер}i0}) + 3_{\text{пост}0}},$$

$$P_{\text{усл1}} = \frac{\sum (K_1 \times y_{i0} \times \Pi_{i0}) \times \sum (y_{i0} \times (\Pi_{i0} - 3_{\text{пер}i0}) / \Pi_{i0}) - 3_{\text{пост}0}}{\sum (K_1 \times y_{i0} \times 3_{\text{пер}i0}) + 3_{\text{пост}0}},$$

$$P_{\text{усл2}} = \frac{\sum (K_1 \times y_{i1} \times \Pi_{i0}) \times \sum (y_{i1} \times (\Pi_{i0} - 3_{\text{пер}i0}) / \Pi_{i0}) - 3_{\text{пост}0}}{\sum (K_1 \times y_{i1} \times 3_{\text{пер}i0}) + 3_{\text{пост}0}},$$

$$P_{\text{усл3}} = \frac{\sum (K_1 \times y_{i1} \times \Pi_{i1}) \times \sum (y_{i1} \times (\Pi_{i1} - 3_{\text{пер}i0}) / \Pi_{i1}) - 3_{\text{пост}0}}{\sum (K_1 \times y_{i1} \times 3_{\text{пер}i1}) + 3_{\text{пост}0}},$$

$$P_{\text{усл4}} = \frac{\sum (K_1 \times y_{i1} \times \Pi_{i1}) \times \sum (y_{i1} \times (\Pi_{i1} - 3_{\text{пер}i1}) / \Pi_{i1}) - 3_{\text{пост}0}}{\sum (K_1 \times y_{i1} \times 3_{\text{пер}i1}) + 3_{\text{пост}0}},$$

$$P_1 = \frac{\sum (K_1 \times y_{i1} \times \Pi_{i1}) \times \sum (y_{i1} \times (\Pi_{i1} - 3_{\text{пер}i1}) / \Pi_{i1}) - 3_{\text{пост}1}}{\sum (K_1 \times y_{i1} \times 3_{\text{пер}i1}) + 3_{\text{пост}1}}.$$

Изменение рентабельности составило за счет изменения:

- объема реализованной продукции: $P_{\text{усл}1} - P_0;$
- структуры продукции: $P_{\text{усл}2} - P_{\text{усл}1};$
- цен реализации: $P_{\text{усл}3} - P_{\text{усл}2};$
- удельных переменных затрат: $P_{\text{усл}4} - P_{\text{усл}3};$
- суммы постоянных затрат: $P_1 - P_{\text{усл}4}.$

2.4. Обоснование управленческих решений на основе маржинального анализа

Для предприятий, стремящихся к повышению эффективности хозяйственной деятельности, необходимо разработать действенную стратегию и соответствующие ей инструменты обоснования управленческих решений по оптимальному сочетанию прибыли, себестоимости и объема производства выпускаемой продукции (выполнения работ или оказания услуг). Главной целью коммерческого предприятия, работающего в рыночных условиях, является получение максимально возможной величины прибыли. Однако добиться этого возможно на основе разумного сочетания объема продаж и цены реализации выпускаемой продукции (работы, услуги).

Экономической наукой разработаны в рамках маркетингового анализа достаточно надежные требования к обоснованию управленческих решений, направленных на достижение максимально возможной величины прибыли. Главным условием применения этих подходов является предварительное деление затрат на постоянные и переменные. Чтобы обосновать управленческое решение по реализации конкретных мероприятий, необходимо придерживаться этих требований, что означает:

- учет ограничений, обусловленных производственной мощностью предприятия, обеспеченностью оборотными средствами и трудовыми ресурсами, потребностями рынка в каждом товаре и исходя из этих ограничений корректировка планов, заключение договоров с поставщиками материальных, технических и энергетических ресурсов, а также формирование портфеля заказов на выпускаемую продукцию;

- оценка изменений ситуации на рынке при увеличении выпуска одних товаров и снижении производства других, составление прогноза на реакцию конкретных заказчиков (потребителей) на изменения в ассортименте и объеме выпускаемой продукции;

- экономический анализ изменения прибыли и себестоимости продукции и объема продаж в случае возможного снижения цен при одновременном увеличении выпуска продукции;

– обоснование целесообразности максимально возможного увеличения выпуска изделий, имеющих высокую рентабельность и обеспечивающих большой вклад в формирование прибыли предприятия;

– разработка наиболее обоснованного метода распределения косвенных расходов и постоянных затрат предприятия между отдельными видами продукции при многономенклатурном производстве;

– проведение детальной классификации затрат на переменные и постоянные с последующим распределением постоянных затрат по видам продукции и по центрам ответственности за затраты.

Классификация затрат на постоянные и переменные и их распределение по видам продукции дает возможность проводить анализ безубыточности как отдельных продуктов, так и всего ассортимента выпускаемой предприятием продукции. На основе экономического анализа в конечном итоге разрабатываются управленческие решения, направленные на увеличение прибыли предприятия.

Наряду с этими требованиями следует более полно использовать экономический анализ в целях определения вклада отдельных видов продукции в получение прибыли, маржинального дохода и покрытия постоянных затрат. Для сравнения и оценки вклада отдельных продуктов в возмещение постоянных затрат следует рассчитывать коэффициент вклада в покрытие постоянных затрат и коэффициент вклада в получение прибыли.

Необходимо проводить анализ возможности получения максимума прибыли с точки зрения спроса на продукцию, а оценку получаемой прибыли с точки зрения безубыточности. Решение задачи максимизации прибыли состоит в обосновании равновесия между спросом и предложением, а также в нахождении цен реализации, в максимальной степени соответствующих спросу покупателей и интересам предприятия в получении максимально возможной прибыли.

Круг вопросов обоснования управленческих решений, которые можно решать с помощью системы «директ-костинг» и маржинального анализа, включает также проблемы обоснования ряда управленческих решений, среди которых можно выделить следующие:

- обоснование принятия заказа по ценам ниже рыночных;
- обоснование принятия решения о снижении цен при увеличении объемов сбыта продукции;

- решение задачи «производить или покупать детали, полуфабрикаты»;
- выбор варианта капитальных вложений;
- определение минимальной величины заказа.

Обоснование принятия заказа по ценам ниже рыночных

Рассмотрим данную ситуацию на конкретном примере. Необходимо провести следующий анализ. Производственная мощность предприятия, производящего обувь, составляет 5500 пар обуви в год. Фактический годовой выпуск обуви равен 4000 пар. Себестоимость производства одной пары обуви составляет 1625 р., в том числе переменные затраты – 1100 р., а постоянные затраты – 525 р. Цена реализации одной пары равна 2000 р.

Руководству предприятия поступило предложение о дополнительном заказе на изготовление 1000 пар аналогичной обуви, но заказчик предлагает сделать отпускную цену 1500 р. за пару. Тогда общая стоимость заказа составит 1 500 000 р. При этом заказчик своими силами осуществляет транспортировку готовой продукции.

Проведем расчет прибыли по двум вариантам, сведя данные в табл. 2.15.

Таблица 2.15

Расчет прибыли предприятия без дополнительного заказа и с дополнительным заказом по более низкой цене

Показатели	Без дополнительного заказа		С дополнительным заказом	
	Всего	Прирост	Всего	Прирост
Выручка, р.	2000	8000000	9500000	+1500000
Переменные затраты, р.	1100	4400000	5500000	+1100000
Маржинальный доход, р.	900	3600000	4000000	+400000
Постоянные затраты, р.	525	2100000	2100000	–
Прибыль, р.	375	1500000	1900000	+400000

Проведенные расчеты показывают, что принять предлагаемый заказ для предприятия выгодно, даже несмотря на то, что цена реализации изделия ниже обычной цены. Данный вид экономии возможен и потому, что производственная мощность предприятия позволяет увеличить выпуск обуви. Прибыль в результате этого предложения уве-

личится на 400 тыс.р., или на 26,7 %. Равновесие между спросом и предложением нарушено не будет.

**Обоснование принятия решения о снижении цен
при увеличении объемов сбыта продукции**

Например, предприятие производит и реализует в течение отчетного периода 10 000 ед. изделий одного вида. Полная себестоимость этого количества изделий равна 100 000 р. Продажная цена единицы изделия до настоящего времени составляла 15,4 р. Исследования рынка показали, что если снизить цену на 1,1 р. за единицу, то объем реализации возрастет на 20 % и составит 12 000 ед. Поскольку производственная мощность позволяет увеличить объем в таком размере, необходимо рассчитать варианты и принять решение о том, стоит ли понижать цену.

Информацию для расчетов сосредоточим в табл. 2.16. Для расчетов по системе «директ-костинг» из 1 000 000 р. (суммы полной се-

Таблица 2.16

**Сравнительный расчет прибыли при принятии решения о снижении цен
при увеличении объемов сбыта**

Показатели	Альтернатива 1 (10000 ед.)	Альтернатива 2 (12000 ед.)
Расчет прибыли при организации учета по полной себестоимости		
Цена продажи-нетто, р.	15,4	14,3
Полная себестоимость, р./ед.	10,0	10,0
Прибыль, р./ед.	5,4	4,3
Общая прибыль, р.	$10000 \times 5,4 = 54000$	$12000 \times 4,3 = 51600$
Расчет прибыли при организации учета затрат по системе «директ-костинг»		
Цена продажи-нетто, р.	15,4	14,3
Полная себестоимость, р./ед.	4,0	4,0
Прибыль, р./ед.	11,4	10,3
Общий маржинальный доход, р.	$10000 \times 11,4 = 114000$	$12000 \times 10,3 = 123600$
Выручка от реализации, р.	$10000 \times 15,4 = 154000$	$12000 \times 14,3 = 171600$
Переменные затраты, р.	$10000 \times 4,0 = 40000$	$12000 \times 4,0 = 48000$
Маржинальный доход, р.	114000	123600
Постоянные затраты, р.	60000	60000
Общая прибыль, р.	54000	63600

бестоимости) выделим постоянные расходы, равные 60 000 р. Сравнительные расчеты прибыли, получаемой при расчетах по обоим вариантам, также представим в табл. 2.16.

В случае расчета прибыли на основе полной себестоимости ошибочно занижается прибыль при реализации альтернативного решения (объем 12 000 ед.), поскольку не учтено снижение доли постоянных расходов на единицу продукции при росте объема производства с 10 000 до 12 000 ед. При альтернативных расчетах по полной себестоимости ее величина остается неизменной и равняется 10 р. Фактически же с увеличением объема производства полная себестоимость единицы изделия снижается за счет экономии на постоянных расходах, что ведет к росту прибыли на единицу продукции. Этот факт учтен при анализе альтернативных вариантов по системе «директ-костинг», поскольку в расчет принимается себестоимость единицы изделия только в части переменных затрат, которая постоянна в расчете на единицу продукции при изменениях объема производства. Следует отметить, что при реализации любых мероприятий, направленных на увеличение выпуска продукции, расчет изменения затрат производится по всем статьям калькуляции независимо от того, применяется ли калькулирование по методу «директ-костинг» или по методу полной себестоимости.

Проблема выбора «производить или покупать»

Проблема выбора между собственным производством и приобретением каких-либо деталей, полуфабрикатов и пр. может быть связана, с одной стороны, со сравнительной оценкой затрат по этим двум вариантам, а с другой стороны, – с расчетом пороговой потребности, до достижения которой выгоднее покупать детали на стороне и сверх которой экономичней наладить собственное их производство. Рассмотрим эти ситуации на конкретных данных примеров.

Допустим, что предприятие выпускает электродвигатели и все, необходимые для них детали. Собственные затраты предприятия по изготовлению одной из комплектующих деталей в расчете на единицу изделия равны:

- затраты на материалы – 74 р.,
- оплата труда производственных рабочих – 62 р.,
- переменные накладные затраты – 38 р.,
- итого удельные переменные затраты – 174 р.,

- постоянные расходы – 56 р.,
- итого полная себестоимость одной детали – 230 р.

Предприятие получило предложение на поставку этой детали по цене 250 р. за единицу. Следует ли руководству предприятия принять это предложение?

На первый взгляд, исходя из того, что цена, предложенная поставщиком, выше затрат предприятия на производство детали, следует сохранить ее изготовление собственными силами. Однако следует принять во внимание тот факт, что вне зависимости от того, какое решение примет руководство, постоянные расходы сохранятся (по-прежнему будет начисляться заработная плата администрации, амортизация оборудования, используемого для производства нескольких деталей, и другие виды постоянных расходов). Поэтому фактор отражения в себестоимости детали постоянных расходов в размере 56 р. не должен учитываться при принятии решения, а сравниваться должны 174 и 250 р., что заставляет склоняться в сторону собственного производства. При этом на окончательный выбор может повлиять еще ряд факторов, например: если покупать готовые детали, то высвобождающиеся производственные мощности можно с прибылью использовать для других целей, что позволит покрыть эти постоянные затраты.

Продолжим исследование. Предположим, что предприятие в год изготавливает и реализует 50 000 электродвигателей по цене 10 000 р. за единицу. Условно-постоянные расходы в цене изделия составляют 1000 р., и прибыль также равна 1000 р. Производственная мощность предприятия при этом используется на 100 %. В случае передачи изготовления комплектующих изделий на сторону мощность предприятия возрастет на 10 %, и выпуск в год составит 55 000 ед. Электродвигателей. Условно-постоянные расходы при этом возрастут на 1000 р. Одновременно с этим следует учесть, что на каждый электродвигатель требуются две комплектующие детали по 250 р. за единицу.

***Обоснование целесообразности реализации решения
о передаче производства комплектующих
к электродвигателям на другое предприятие***

1. Рассчитаем, на сколько увеличится прибыль предприятия в случае передачи изготовления комплектующих на сторону при одновременном увеличении выпуска электродвигателей на 5000 ед. без учета

роста затрат на оплату комплектующих. Расчет проведем в следующей последовательности:

Определим экономию на условно-постоянной части расходов ($\mathcal{E}_{\text{уп}}$) в связи с увеличением выпуска электродвигателей ($K_{\text{дв}}$) на 5000 ед. Величина условно-постоянных расходов на один электродвигатель ($З_{\text{уп}}$) составляет 1000 р. В этом случае экономия на условно-постоянной части расходов составит:

$$\mathcal{E}_{\text{уп}} = K_{\text{дв}} \times З_{\text{уп}} = 5000 \times 1000 = 5000000 \text{ р.}$$

С учетом роста объема выпуска электродвигателей и суммы условно-постоянных расходов после реализации мероприятия величина экономии ($\Delta\mathcal{E}_{\text{уп}}$) будет равна 4000000 р.:

$$\Delta\mathcal{E}_{\text{уп}} = \mathcal{E}_{\text{уп}} - \Delta Z_{\text{уп}} = 5000000 - 1000000 = 4000000 \text{ р.}$$

Рассчитаем увеличение прибыли в связи с ростом выпуска электродвигателей. Одновременно с этим за счет увеличения выпуска электродвигателей на 5000 ед. прибыль увеличится на 5 000 000 р., поскольку она составляет 1000 р. на единицу.

Определим общую сумму увеличения прибыли за счет роста выпуска электродвигателей без учета роста себестоимости из-за передачи на сторону производства комплектующих. Она составит 9 000 000 р.

2. Рассчитаем, на сколько уменьшится прибыль предприятия в связи с передачей изготовления комплектующих на сторону. Расчет проведем в следующей последовательности.

Определим увеличение себестоимости на изготовление электродвигателей в связи с передачей изготовления комплектующих на сторону. Расчет проведем по формуле:

$$\Delta Z_{\text{к}} = (ц_{\text{к}} - з_{\text{к}}) \times K \times K_{\text{к}} + З_{\text{уп}} \times K \times \kappa_{\text{к}}, \quad (2.57)$$

где $\Delta Z_{\text{к}}$ – удорожание себестоимости изготовления электродвигателей в связи с передачей изготовления комплектующих на сторону, равное 4 180 000 р.; $ц_{\text{к}}$ – цена единицы комплектующих к электродвигателям, равная 250 р.; $з_{\text{к}}$ – себестоимость изготовления единицы комплектующих собственными силами, равная 230 р.; $З_{\text{уп}}$ – условно-постоянные расходы, включаемые в себестоимость единицы комплектующих, при изготовлении собственными силами, равные 56 р. на единицу; $\kappa_{\text{к}}$ – количество комплектующих на один электродвигатель, равное 2.

3. Рассчитаем общее изменение прибыли в связи с передачей комплектующих деталей на сторону. Расчет проведем по формуле:

$$\Delta\Pi_{\text{общ}} = \Delta\Pi_{\text{э}} - \Delta Z_{\text{к}} = 9000000 - 4180000 = 4820000 \text{ р.}, \quad (2.58)$$

где $\Delta\Pi_{\text{общ}}$ – общее увеличение прибыли предприятия в связи с передачей изготовления комплектующих на сторону, равное 4 820 000 р.; $\Delta\Pi_{\text{э}}$ – увеличение прибыли предприятия в связи с расширением выпуска электродвигателей, равное 9 000 000 р.; $\Delta Z_{\text{к}}$ – рост себестоимости и соответствующее уменьшение прибыли за счет передачи изготовления комплектующих на сторону.

Таким образом, реализация данного мероприятия экономически обоснована, поскольку она приведет к увеличению прибыли на 4 820 000 р. В результате реализации мероприятия общая сумма условно-постоянных расходов возрастет на 1 000 000 р. и составит 51 000 000 р. ($1000 \times 5000 + 1\,000\,000$). Хотя одновременно величина этих расходов на единицу продукции уменьшится на 72,7 р., что обеспечит прирост прибыли на 4 000 000 р.

С учетом этих требований рассмотрим на конкретном примере обоснование управленческих решений по реализации мероприятий, направленных на увеличение прибыли.

Например, для производства электродвигателя требуются крышки подшипника. Если изготавливать их собственными силами, то постоянные затраты на содержание оборудования в год составят 954 тыс. р., а удельные переменные затраты – 174 р. на один электродвигатель. Готовые крышки можно приобрести в неограниченном количестве по 280 р. Определим, какое решение является более выгодным.

Рассчитаем, при какой потребности в крышках стоимость их приобретения и производства совпадет:

$$280 \times X = 174 \times X + 954000,$$

$$106 \times X = 954000,$$

$$X = 9000 \text{ ед.}$$

При годовой потребности в 9000 ед. расходы на приобретение крышек подшипника совпадут с себестоимостью их производства. Соответственно, при потребности сверх этой величины выгоднее собственное производство, а при меньшей потребности – экономичнее их приобретать. Однако для окончательного принятия решения учитываются и такие факторы, как качество продукции, мощность предприятия, создание новых рабочих мест и др.

Аналогичным образом можно обосновать необходимость приобретения автомобиля для перевозки грузов. Предположим, что предприятию требуется грузовой автомобиль только для завоза сырья. Общий

объем грузооборота за год составляет 60 000 т/км. Если приобрести грузовой автомобиль (первый вариант), то постоянные расходы составят 2400 тыс.р. и переменные на 1 т/км – 120 р. В автотранспортной организации можно заказать грузовой автомобиль (второй вариант). Стоимость одного т/км перевозки равна 200 р. Для принятия управленческого решения по выбору варианта необходимо провести расчет, при каких объемах грузооборота выгодно приобретать грузовой автомобиль, а при каких – пользоваться услугами сторонних организаций по перевозке.

Для определения соответствующего грузооборота приравняем затраты по первому и второму вариантам:

$$2400 + 120 \times X = 200 \times X,$$

$$80 \times X = 2400,$$

$$X = 30 \text{ тыс. т/км.}$$

Следовательно, при объеме грузооборота до 30 тыс. т/км выгоднее пользоваться услугами автотранспорта сторонних организаций и при больших объемах выгоднее приобрести собственный автомобиль, поскольку стоимость одного т/км и общая сумма затрат на перевозку грузов будут ниже.

Доказательством выступает то, что затраты по первому варианту при объеме грузооборота, равном 60000 т/км, составляют: 2 400 000 р. + 120 р. × 60000 т/км = 9600 тыс. р., а по второму варианту: 200 р. × 60000 т/км = 12000 тыс. р. Годовая экономия при использовании первого варианта составит 2400 тыс. р.: (12000 – 9600).

Выбор варианта капитальных вложений

Например, руководство предприятия решило приобрести станок, однако необходимо принять решение о том, какой станок купить, станок № 1 или 2.

При покупке станка № 1 возникают постоянные расходы в размере 40000 р. за отчетный период и переменные затраты в размере 60 р. на единицу продукции. Покупка станка № 2 приведет к возникновению постоянных затрат в размере 70 000 р., а переменные затраты на единицу изделия составят 45 р.

Для решения указанной управленческой задачи приравняем затраты по обоим станкам:

$$40000 + 60 \times X = 70000 + 45 \times X,$$

$$15 \times X = 30000,$$

$$X = 2000 \text{ ед.}$$

Выбор оборудования зависит от планируемого объема производства. До объема производства, равного 2000 ед., выгодно приобрести станок № 1, поскольку полные затраты, обусловленные его приобретением, меньше, чем по станку № 2. При объеме производства, превышающем 2000 ед., более выгодным становится приобретение станка № 2.

Определение минимальной величины заказа

Расчет минимального объема производства, который позволит покрыть все затраты, связанные с выполнением конкретного заказа, осуществляется по формуле.

$$X = Z_{\text{пост. з}} / D_{\text{м}} \quad (2.59)$$

где X – минимальная величина заказа, ед.; $Z_{\text{пост. з}}$ – постоянные затраты, связанные с выполнением заказа, р.; $D_{\text{м}}$ – маржинальный доход на одно изделие, исходя из удельных переменных затрат и оговоренной в заказе цены, р.

Например, для изготовления заказа необходимо произвести постоянные затраты в сумме 1920 р. Удельные переменные затраты равны 470 р. Заказчик предлагает цену единицы продукции 530 р. Необходимо рассчитать, при каком объеме производства выполнение заказа окупит затраты:

$$X = 1920 / (530 - 470) = 32 \text{ ед.}$$

где $530 - 470 = 60$ – маржинальный доход, р.

Таким образом, величина заказа должна быть не менее 32 ед.

2.5. Содержание и порядок составления отчетности по финансовым результатам предприятия по МСФО

В соответствии с разделом Международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности «Принципы подготовки и составления финансовой отчетности» концептуальный подход к составлению финансовой отчетности предполагает нескольких важнейших аспектов ее составления.

1. Предполагается, что по материалам финансовой отчетности внешние пользователи смогут охарактеризовать *финансовое состояние*

предприятия. В Принципах МСФО понятие «финансовое положение компании» раскрывается через наличие у компании экономических ресурсов, ее финансовую структуру, ликвидность, платежеспособность, скорость адаптации к изменениям окружающей политической, налоговой, финансово-экономической среды, прибыльность, степень стабильности получения результатов деятельности, способность генерировать денежные ресурсы.

2. Согласно данному концептуальному подходу в финансовой отчетности должны присутствовать такие ее элементы, как: активы, обязательства, капитал, доходы и расходы. При этом предпринимательская деятельность рассматривается в аспекте получения *экономической выгоды*, соответственно, в финансовой отчетности отражается увеличение или снижение экономических выгод в процессе деятельности компании [21, 44]. Вышеназванные элементы финансовой отчетности построены с использованием понятия «экономическая выгода». Под будущей экономической выгодой, присущей тому или иному активу, в МСФО понимается потенциал, прямо или косвенно входящий в будущем в поток денежных средств компании или их эквивалентов. Предполагается, что в финансовой отчетности по некоторой части ее элементов бухгалтерской службой будет дана их ожидаемая экономическая выгода с учетом риска и неопределенности.

Под **а к т и в а м и** понимаются ресурсы, которые контролируются компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает экономическую выгоду в будущем [21, 43]. **О б я з а т е л ь с т в а** представляют собой текущую задолженность компании, обусловленную событиями прошлых периодов ее деятельности [21, 43]. Покрытие обязательств приводит к оттоку из компании ресурсов, содержащих экономическую выгоду. Часть активов компании, оставшаяся после покрытия всех ее обязательств, рассматривается как **к а п и т а л**. **Д о х о д ы** представляют собой прирост экономических выгод компании за отчетный период, который может происходить как в форме притока (увеличения) активов, так и в форме уменьшения обязательств, ведущих к увеличению капитала компании, не включая рост капитала за счет вкладов участников [21, 48]. Под **р а с х о д а м и** понимается снижение экономических выгод в течение отчетного периода за счет оттока или уменьшения активов, или за счет увеличения обязательств, уменьшающих капитал компании и не связанных с его распределением между собственниками [21, 49].

Доходы и расходы могут быть результатом обычной деятельности предприятия и получаться стабильно, а могут возникнуть в результате необычной деятельности (случайной, нерегулярной). Доход отражает использование активов, переоценку активов, урегулирование обязательств. Расходы возникают как отток активов или их истощение, однако могут быть и по результатам урегулирования обязательств. Убытки по данному концептуальному подходу рассматриваются как частный случай расходов. При этом убытки могут быть по обычной деятельности, а также вследствие изменений обменных курсов валют.

Все элементы финансовой отчетности связаны между собой понятием экономической выгоды. Конечной формой экономической выгоды для коммерческих компаний выступает *финансовый результат* деятельности, под которым понимается прибыль. В результате сопоставления доходов и расходов выявляется *прибыль* организации.

3. В соответствии с требованиями МСФО экономическое содержание прибыли вытекает из двух концепций прибыли, которые в свою очередь обусловлены двумя концепциями капитала и связаны с ними посредством объединяющей их концепции поддержания капитала. Существуют концепция поддержания финансового капитала и концепция поддержания физического капитала. Названные концепции не применяются в российской системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности, что в условиях инфляции приводит к значительным искажениям данных отчетности и резкому снижению ее достоверности в качестве информационной базы анализа.

Согласно *концепции поддержания финансового капитала*, если денежная сумма, выражающая стоимость чистых активов в конце анализируемого периода, превышает денежную сумму чистых активов в начале периода после вычета всех распределений или вкладов собственников в течение данного периода [21, 57]. По *концепции поддержания физического капитала* прибыль считается полученной, если физическая производительность (операционная способность или фонды, необходимые для достижения этой способности) компании в конце периода превышает физическую производительность в начале периода после вычета всех распределений и вкладов владельцев в течение периода [21, 57]. При использовании концепции поддержания финансового капитала единицами измерения выступают номинальные денежные единицы (фактическая стоимость) или единицы постоянной покупательной способности (с переоценкой части

активов, превышающей общее увеличение цен). Применяя концепцию поддержания физического капитала, используют в качестве измерителя единицы физической производительности, а в основе оценки лежит восстановительная стоимость.

Для определения прибыли используется следующая формула:

Прибыль = Доходы – Расходы (включая корректировки в целях поддержания капитала).

4. В состав финансовой отчетности должны включаться только те элементы, которые получили п р и з н а н и е на соответствие общему критерию. Исходя из положений МСФО, признание означает, что «существует вероятность того, что любая экономическая выгода, ассоциируемая с ним, будет получена или утрачена компанией, и объект имеет стоимость или оценку, которая может быть надежно измерена» [21, 51]. В российской финансово-учетной практике процедура признания элементов отчетности имеется только в ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» в отношении доходов и расходов. Между тем следует отметить, что критерии признания выручки (ПБУ 9/99) не соответствуют критериям МСФО (МСФО-18 «Учет доходов (выручки)»).

По МСФО-18 доход (выручка) определяется, как «валовой приток экономических выгод в течение периода, полученный от обычной деятельности, в случае, если в результате этого притока происходит увеличение собственного капитала, иного, чем прямо связанного с вкладами акционеров» (Учебный модуль. Ч. 3. С. 196). Согласно ПБУ 9/99 «доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг» (ПБУ, 133). В определении выручки по российскому стандарту (положению) отсутствует указание на связь между получением экономической выгоды и увеличением собственного капитала за этот счет.

5. Элементы финансовой отчетности должны оцениваться с использованием одного из видов оценки (или их комбинации), предложенных в МСФО, к которым относятся:

- фактическая стоимость приобретения;
- восстановительная стоимость;
- возможная цена продажи (погашения);
- дисконтированная стоимость.

Покажем денежное выражение активов и обязательств с использованием перечисленных видов оценок в табл. 2.17 [21, 28–29].

Под справедливой стоимостью в МСФО понимается «сумма денежных средств, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами» [21, 34].

Таблица 2.17

Возможная оценка активов и обязательств

Виды оценок	Особенности оценок	
	активов	обязательств
Фактическая стоимость приобретения	Сумма уплаченных денежных средств или их эквивалентов или справедливая стоимость, предложенная за них на момент приобретения	Сумма выручки, полученной в обмен на долговое обязательство, или сумма денежных средств или их эквивалентов, уплата которых ожидается при нормальном ходе дел
Восстановительная стоимость	Сумма денежных средств или их эквивалентов, которая должна быть уплачена, если бы такой же или эквивалентный актив приобретался в настоящее время	Не дисконтированная сумма денежных средств или их эквивалентов, которая потребовалась бы для погашения обязательства в настоящий момент
Возможная цена продажи (погашения)	Сумма денежных средств или их эквивалентов, которая в настоящее время может быть выручена от продажи актива в нормальных условиях (либо чистая стоимость реализации, либо рыночная стоимость)	Стоимость их погашения, т. е. не дисконтированная сумма денежных средств или их эквивалентов, которая предположительно будет потрачена для погашения обязательств при нормальном ходе дел
Дисконтированная стоимость	Дисконтированная стоимость будущего чистого поступления денежных средств, которые предположительно будут создаваться данным активом при нормальном ходе дел	Дисконтированная стоимость будущего чистого выбытия денежных средств, которые предположительно потребуются для погашения обязательств при нормальном ходе дел

6. Финансовое положение предприятия необходимо отражать на основе *единых основополагающих учетных принципов*, к которым по МСФО относятся следующие: принцип начисления, принцип осмотрительности, принцип непрерывности деятельности, принцип постоянства (последовательности), принципы существенности, принцип превалирования экономического содержания над юридической формой, принцип исторической стоимости, принцип стабильности измерителей, принцип открытости, принцип целостности (имущественной обособленности), принцип объективности, принцип экономичности информации (рациональности).

Использование *принципа начисления* раскрывает подход к выявлению финансовых результатов, заключающийся в том, что на дату составления финансовой отчетности (по необходимости на какие-то промежуточные даты) осуществляется начисление причитающихся доходов и расходов, относящихся к доходам и произведенных в данном отчетном периоде.

Принцип осмотрительности означает соблюдение мер предосторожности, достаточных для оценки ситуации и принятия управленческих решений в условиях неопределенности. Реализация этого принципа позволяет компании не преувеличивать доходы или активы, если нет должной уверенности в получении экономических выгод, и не занижать обязательства и расходы при наличии хотя бы минимальной вероятности в уменьшении экономических выгод [21, 40]. Следовательно, финансовые результаты необходимо формировать с учетом по возможности вероятных обстоятельств, связанных с возвратом задолженностей, сроками использования внеоборотных активов, возникновением судебных исков и обязательств, которые в настоящее время не учтены, но их появление можно прогнозировать.

Как правило, компания стремится продолжать свою деятельность в течение неограниченного срока, что отражает применение *принципа непрерывности деятельности*. Указанный принцип перестает действовать, если по различным причинам (сокращение объемов хозяйственной деятельности, постоянный недостаток финансовых ресурсов) руководство компании принимает решение о ликвидации бизнеса.

Принцип постоянства (последовательности) требует применения одинакового способа учета объектов учета, формирующих элементы финансовой отчетности, на протяжении всего срока их использования. Это обстоятельство представляется важным для последовательного

определения доходов, расходов и финансовых результатов деятельности компании.

В соответствии с *принципом превалирования экономического содержания над юридической формой* следует отражать, прежде всего, экономическое содержание любого факта хозяйственной деятельности предприятия, а затем обращаться к его юридическому оформлению, не забывая о необходимости последнего.

Согласно *принципу исторической стоимости*, который тесно связан с принципом непрерывности деятельности, активы компании должны показываться в ее финансовой отчетности по их номинальной стоимости.

Выполнение требований *принципа стабильности измерителей* относится к тому, как измерять и сопоставлять данные финансовой отчетности, относящиеся к различным годам. Например, как сопоставить данные о доходах, полученных компанией в разные финансовые годы, с учетом того, что покупательная способность денежных средств со временем уже изменилась. Подходы могут быть различными: пересчет стоимостей по индексу цен, применение текущих рыночных цен к оценке статей балансовой отчетности. Главное, чтобы выбранный подход последовательно (стабильно) применялся к обработке данных финансовой отчетности в целях ее анализа.

Принцип открытости означает, что официальная финансовая отчетность компании, как правило, публикуется. Если необходимо, то по поводу происхождения материальных ценностей, получения доходов и произведения расходов представляются дополнительные сведения.

Действие *принципа целостности (имущественной обособленности)* обуславливает отличие деятельности по компании от расходов, связанных с личными нуждами владельцев, которые не включаются в хозяйственные расходы компании.

Финансовая отчетность должна носить объективный характер, поэтому она составляется на основе законодательных требований и профессиональных правил, что отвечает требованиям *принципа объективности*. Особенно важным такой подход является при определении финансовых результатов деятельности компании.

При этом получение финансовой информации не является самоцелью, поскольку данные финансовой отчетности, раскрывая финансовое состояние компании, масштаб осуществляемого ею бизнеса, ее операционный и финансовый потенциал, стабильность и корректность в отношениях с фискальными органами, партнерами по бизнесу, долж-

ны в конечном счете приносить выгоду, не меньшую, чем затраты на получение данных. При этом необходимо поддерживать достаточное качество информации. Подобное деловое поведение отвечает *принципу экономичности информации (рациональности)*.

В целом использование принципов МСФО придает финансовой информации такие характеристики, как: понятность (доступность для понимания, четкость), уместность (своевременная поддержка для принятия управленческого решения), надежность (полнота данных, объективность представления, преобладание содержания над формой, осторожность), сопоставимость (возможность сравнивать показатели деятельности разных компаний и одной компании за различные финансовые периоды).

7. Применение МСФО направлено на поддержание установленных *качественных характеристик* финансовой отчетности. При этом речь идет не об улучшении одной характеристики отчетности за счет ухудшения другой, а о достижении уместного баланса качества данных финансовой отчетности по ее основным параметрам, определяемым МСФО.

Рассмотрение семи основных аспектов концептуального подхода к финансовой отчетности, заложенного в МСФО, и изучение концепции формирования российской финансовой отчетности позволяет сопоставить их с точки зрения общих моментов и наличия отличий. Здесь можно отметить, что практически только по первому аспекту, заключающемуся в отражении в рамках финансовой отчетности финансового состояния предприятия, нет существенных отличий. По всем остальным концептуальным аспектам имеются значительные отличия по определению экономического содержания, признанию, оценке, качественным характеристикам элементов финансовой отчетности, использованию концепций поддержания капитала и основополагающих принципов учета и составления финансовой отчетности. Во многом наличие этих различий обусловлено инфляционными процессами в российской экономике, более значительными рисками и неопределенностью экономических прогнозов, кризисами неплатежей.

Концептуальный уровень МСФО поддерживается и развивается их структурным уровнем, в рамках которого обеспечивается систематизация и формализация финансовой отчетности, развитие концептуального подхода в системе конкретных взаимосвязанных показателей. В структуру финансовой отчетности согласно требованиям МСФО входят: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет, пока-

зывающий изменения в капитале, отчет о движении денежных средств, учетная политика и пояснительные примечания.

Формализованное представление финансового состояния компании на структурном уровне МСФО базируется на принципе постоянства (последовательности отражения данных), сопоставимости представленных данных и полезности (открытости) информации для широкого (заинтересованного) круга ее пользователей. Для расширения информации о компании МСФО не запрещают развитие финансовой отчетности в финансовых обзорах, которые включают:

- раскрытие основных характеристик финансовых результатов деятельности предприятия;
- информацию о типичных неопределенностях развития деятельности в отношениях с поставщиками, покупателями и пр.;
- более подробное описание факторов, влияющих на финансовые результаты, в том числе внутрипроизводственных и внешних;
- рассмотрение финансовой политики компании: соотношение собственных и заемных средств, управление рисками;
- отражение наиболее ценных ресурсов, принадлежащих компании;
- экологическая политика компании.

Финансовые отчеты составляются на основе принципов и положений учетной политики предприятия, к которым исходя из МСФО относятся:

- непрерывность деятельности предприятия;
- неизменность применяемых правил бухгалтерского учета;
- использование принципа начисления при учете доходов и расходов;
- достоверное отражение информации;
- раскрытие принципов, на которых сформирована учетная политика;
- недопустимость сальдирования активов и пассивов за исключением случаев, оговоренных МСФО;
- отдельное отражение существенных статей и суммирование (агрегирование) прочих несущественных сумм;
- сравнимость информации.

В целом формирование отдельных статей финансовой отчетности должно являться основой принятия ее пользователями управленческих решений. В соответствии с МСФО в финансовой отчетности необходимо представлять сравнимую информацию за предыдущий период. Соответственно, представление и классификация статей отчетности не должны изменяться. Необходимые изменения основополагающих принципов учета и отчетности логически возможны только при изме-

нении внешних и внутренних обстоятельств деятельности предприятия и должны быть пояснены. Особое внимание в МСФО обращается на закрепленные в составе учетной политики методы оценки активов (табл. 2.18). В учетной политике, кроме этого, должны быть раскрыты следующие положения:

- принципы консолидации отчетности, включая отчетные и ассоциированные компании;
- порядок капитализации затрат по займам;
- отражение отложенных налогов;
- порядок учета финансовых инструментов;
- порядок отражения инвестиционной собственности.

Рассмотрим отдельные формы финансовой отчетности в системе МСФО. Бухгалтерский баланс может быть составлен так, что под его валютой понимаются чистые активы, тогда он называется *в е р т и - к а л ь н ы м*, а если его валюта равна суммарным активам, то баланс называется *г о р и з о н т а л ь н ы м*. Активами могут признаваться те ресурсы, от использования которых предприятие может ожидать реальных экономических выгод. В бухгалтерском балансе отражается накопленная прибыль (убыток).

Отчет о прибылях и убытках по требованиям МСФО должен включать следующие статьи: выручку, результаты операционной деятельности, затраты по финансированию, долю прибылей и убытков ассоциированных компаний и совместной деятельности, расходы по налогу на прибыль, прибыль или убыток от обычной деятельности, результаты чрезвычайных обстоятельств, долю меньшинства (для компаний с консолидированной отчетностью), чистую прибыль или убыток за период. При этом могут быть выделены определенные подклассы статей на основе принципов стабильности дохода или расхода, потенциальной информации о получении прибыли или убытка, предсказуемости изменений.

Операционная прибыль может быть отражена в первой части отчета о прибылях и убытках в двух вариантах. По первому варианту затраты отражаются так называемым *методом характера затрат*, т. е. расходы не перераспределяются между различными функциональными направлениями деятельности внутри компании. При первом варианте, который согласно МСФО более подходит для небольших предприятий, сначала отражается вся выручка и прочие доходы, затем раскрываются виды расходов (табл. 2.18).

Отчет о прибылях и убытках по методу характера затрат, тыс. р.

Статьи отчета	Текущий период по статьям	Текущий период по разделам	Предыдущий период по статьям	Предыдущий период по разделам
Выручка		1000		900
Прочий операционный доход		200		150
Изменения в запасах готовой продукции и незавершенного производства	(100)		(80)	
Работа, выполненная компанией и капитализированная	100		90	
Использованное сырье и расходные материалы	(400)		(370)	
Заработная плата	(300)		(280)	
Расходы на амортизацию	(100)		(95)	
Прочие операционные расходы	(150)		(120)	
Суммарные операционные расходы		(950)		(945)
Прибыль от операционной деятельности		250		105

По второму варианту операционная прибыль отражается с использованием метода функции затрат или выделения себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов (этот метод принят для отчета о прибылях и убытках российских предприятий), что можно также показать в таблице. Именно этот метод отражения операционной прибыли связан с использованием системы управления прибылью «директ-костинг», поскольку себестоимость продаж представляет собой переменную часть расходов на производство реализованной продукции, а сумма коммерческих и управленческих расходов – постоянную часть.

Допустим, что операционные расходы в текущем и предыдущем периодах делятся на переменные и постоянные в пропорции 5 : 2 : 1, следовательно, их общая величина равна (по данным табл. 2.17) в текущем

периоде $950 - 150 = 800$, а в предыдущем периоде $- 945 - 120 = 825$. При этом себестоимость продаж (переменные расходы) составит в текущем периоде 500 тыс. р., коммерческие расходы будут равны 200 тыс. р., а административные расходы – 100 тыс. р. В предыдущем периоде себестоимость продаж равняется 515,6 тыс. р., коммерческие расходы – 206,3, а управленческие расходы – 103,1.

Таблица 2.19

Отчет о прибылях и убытках по методу функции затрат, тыс. р.

Статьи отчета	Текущий период	Предыдущий период
Выручка	1000	900
Себестоимость продаж	(500)	(515,6)
Валовая прибыль	500	384,4
Прочий операционный доход	200	150
Затраты на распространение (коммерческие расходы)	(200)	(206,3)
Административные расходы (управленческие расходы)	(100)	(103,1)
Прочие операционные расходы	(150)	(120)
Прибыль от операционной деятельности	250	105

Вторая часть отчета о прибылях и убытках имеет стандартный вид для первого и для второго вариантов.

Следующей формой финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО выступает отчет об изменениях в капитале. В нем должны быть показаны изменения в собственном капитале компании, которые могут происходить вследствие:

- операций с собственниками (акционерами) по взносам в уставный капитал (увеличение собственного капитала) и выплате дивидендов (уменьшение собственного капитала);
- получения прибылей или убытков.

Особо следует остановиться на группе операций, связанных с получением прибылей или убытков, поскольку по МСФО в их составе могут быть прибыли (убытки), показанные в отчете о прибылях и убытках, а также прибыли (убытки), не отражаемые в отчете о прибылях и

Продолжение отчета о прибылях и убытках, тыс. р.

Статьи отчета	Текущий период	Предыдущий период
Прибыль от операционной деятельности	250	105
Затраты на финансирование	(20)	(17)
Доход от ассоциированных компаний	100	50
Прибыль до вычета налогов	330	138
Отчисление на налоги на прибыль (24%)	(79)	(33)
Прибыль после вычета налогов	251	105
Доля меньшинства	(30)	(25)
Чистая прибыль от обычной деятельности	221	80
Результаты чрезвычайных обстоятельств	(5)	(12)
Чистая прибыль за период	216	68

убытках, но признаваемые как результаты, приносящие изменения величины собственного капитала. К таким результатам относятся прибыли или убытки, образовавшиеся из-за:

- переоценки основных средств или инвестиций;
- возникновения курсовых разниц при пересчете финансовой отчетности зарубежных подразделений или дочерних фирм компании.

Для получения полной картины изменений в собственном капитале в данном отчете показываются следующие сведения:

- совокупный эффект от изменений в учетной политике при наличии таковых;
- корректировка фундаментальных ошибок;
- чистая прибыль (убыток) из данных отчета о прибылях и убытках;
- распределение эмиссионного дохода и каждого вида резервов;
- сальдо накопленной прибыли (убытка) на начало периода и на отчетную дату.

Кроме вышеперечисленных форм финансовой отчетности, компания составляет отчет о движении денежных средств, информация которого имеет большое значение для инвесторов и кредиторов. Отчет о движении денежных средств дает возможность:

– увязки финансовой отчетности текущего и предыдущего периодов, а также сравнения финансовой отчетности предприятий, которые используют различные методы бухгалтерского учета;

– раскрытия основных источников получения и использования денежных средств;

– увязывать между собой метод отражения выручки «по начислению», в соответствии с которым составляется отчет о прибылях и убытках, и кассовый метод;

– планировать потенциальные притоки и оттоки денежных средств в будущих отчетных периодах;

– раскрывать направления деятельности предприятия в разрезе притоков и оттоков денежных средств, включая операционную, инвестиционную и финансовую деятельность.

Отражение чистого движения денежных средств от операционной деятельности по МСФО возможно двумя методами: прямым и косвенным. При использовании прямого метода чистый прирост денежных средств от операционной деятельности определяется как разница между денежными средствами, полученными от клиентов, и суммой денежных средств, выплаченных клиентам, и других денежных выплат, которые относятся к операционной деятельности.

Суть косвенного метода заключается в определении чистого прироста денежных средств от операционной деятельности путем учета статей отчетности, увеличивающих или уменьшающих чистый прирост указанного показателя. К увеличивающим статьям относятся такие, операции по которым косвенно свидетельствуют о росте поступления денежных средств, это прибыль от операционной (основной) деятельности до налогообложения и зачета результатов чрезвычайных обстоятельств, амортизация и уменьшение дебиторской задолженности. К уменьшающим статьям относятся те, операции по которым косвенно отражают сокращение денежных средств, это увеличение запасов, уменьшение кредиторской задолженности.

Как правило, к отчету о движении денежных средств составляются пояснения в таких аспектах, как:

– выделение притоков и оттоков денежных средств по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности по всем совместным предприятиям, в которых принимает участие компания;

– выделение в общем движении денежных средств тех потоков, которые необходимы для поддержания действующего уровня текущей

деятельности предприятия, и тех, которые обеспечивают расширение его деятельности;

– разделение денежных потоков не только по основным трем направлениям деятельности, но и в разрезе отдельных экономических сфер и географических регионов работы предприятия, т. е. разделение по сегментам.

Финансовые результаты находят отражение и в промежуточной отчетности, составляемой в соответствии с требованиями МСФО. Назначение промежуточной отчетности состоит в уточнении и обновлении информации о компании в течение года о событиях, оказывающих существенное влияние на ее финансовое состояние. Периодами, за которые составляется промежуточная отчетность, могут выступать квартал, полугодие. Комментариями к промежуточной отчетности выступают сведения:

- о соблюдении принципа последовательности в учетной политике;
- сезонности или цикличности промежуточных операций;
- характере и величине изменений в оценках статей предшествующих промежуточных периодов без корректировки данных предыдущей промежуточной отчетности;
- эмиссии, выкупе и погашении долговых и долевого ценных бумаг;
- выплаченных дивидендах;
- доходах и финансовых результатах с дифференциацией по сегментам;
- существенных событиях, не отраженных ранее в промежуточной отчетности.

Наряду с этим в МСФО имеется требование представления информации о выручке, результатах и активах в разрезе сегментов. Согласно МСФО, под сегментом понимается выделенный хозяйственный или географический компонент компании, который имеет отличные от других компонентов риски и прибыли. В основные элементы сегментов входят доходы, расходы, результаты сегмента, активы, обязательства.

Базой структурного уровня МСФО, в свою очередь, выступает технологический уровень, на котором раскрываются основные положения и правила каждого стандарта. Так, раскрытию информации о финансовых результатах посвящены международные стандарты финансовой отчетности № 8 «Чистая прибыль или убыток за период, фундаментальные ошибки и изменения в учетной политике», 18 «Выручка», 11

«Договоры подряда», 21 «Влияние изменений валютных курсов», 23 «Затраты по займам», 33 «Прибыль на акцию», 35 «Прекращаемые операции», 12 «Налоги на прибыль».

В соответствии с МСФО № 8 все статьи дохода и расхода, которые признаны в течение отчетного года, должны быть включены в определение чистой прибыли или убытка отчетного периода. Необходимо отдельно показывать:

- статьи прибыли и убытков от обычной деятельности и чрезвычайные статьи;
- характер и сумму каждой чрезвычайной статьи;
- доходы и расходы от обычной деятельности, если они имеют существенное значение для раскрытия показателей деятельности компании за отчетный период.

При этом под чрезвычайными событиями понимаются такие, как экспроприация активов, природная катастрофа.

Кроме этого, если имеются какие-то изменения (трансформации) в бухгалтерской оценке, то их результаты следует включать в расчет чистой прибыли или убытка.

Для проведения экономического анализа достоверность финансовых результатов имеет немаловажное значение, поэтому МСФО определяет подходы к исправлению возможных существенных (фундаментальных) ошибок, которые могут исказить представление о финансовом состоянии компании.

МСФО № 18 раскрывает подход к определению выручки компании, под которой понимаются доходы, полученные:

- от продажи товаров;
- предоставления услуг;
- использования другими сторонами активов компании, приносящих проценты, лицензионные платежи, дивиденды.

В стандарте отражены условия признания выручки по вышеперечисленным направлениям ее получения. При продаже товаров, например, выручка признается при соблюдении каждого из следующих условий:

- значительные риски и вознаграждения, связанные с собственностью на товары, перешли к покупателю;
- продавец не управляет реализованными товарами и не контролирует их как собственник;

- имеется вероятность поступления возмещения за отгруженные товары;
- сумма выручки и соответствующие (понесенные или ожидаемые продавцом) затраты могут быть надежно оценены.

2.6. Анализ особенностей взаимосвязи российской финансовой отчетности и отчетности в соответствии с требованиями МСФО

Российские предприятия используют в соответствии с действующим законодательством существующую систему бухгалтерского учета и отчетности и при этом явно проигрывают на международном рынке, поскольку их финансовая отчетность направлена в первую очередь для российских налоговых органов. Если компания планирует привлечь иностранные инвестиции или открыть банковское финансирование, ей необходимо перевести информацию на язык, официально признанный на международном уровне. Кроме того, компании необходимо трансформировать свою финансовую отчетность и в том случае, если она заинтересована в использовании финансовой информации при внедрении внутренней информационной системы менеджмента.

Следует отметить, что в современных условиях предприятия могут использовать два метода составления отчетности в соответствии с МСФО – метод трансформации, о котором мы говорим, и метод конверсии (метод параллельного, двойного ведения учета).

Метод параллельного учета требует либо формирования бухгалтерских данных в двух системах финансовой отчетности, либо конфигурации программного обеспечения в целях выдачи двух типов отчетности: в формате МСФО и в формате, предусмотренном российской системой бухгалтерского учета и отчетности. Ведение подобного учета является значительно более дорогостоящим и трудоемким делом, требующим как наличия постоянных квалифицированных кадров на предприятии, так и привлечения профессиональных консультантов, способных осуществить постановку соответствующей системы. Преимущества метода конверсии заключаются в том, что если он качественно внедрен, то может дать более точные данные для составления финансовой отчетности, особенно если речь идет о крупном производственном предприятии со сложным, например, производственным циклом.

Для небольших и средних компаний применение подобного способа вызывает затруднения. Руководители не ощущают преимуществ пе-

перехода на международную систему финансовой отчетности, их компании испытывают недостаток финансовых ресурсов для привлечения помощи квалифицированных профессиональных консультантов, а бухгалтерская служба ориентирована на выполнение требований налоговых органов.

Перевод финансовой отчетности российских предприятий в формат МСФО – альтернативная возможность, которая является менее дорогостоящей, и позволяет трансформировать финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с Российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ), в отчетность, соответствующую международным стандартам (МСФО).

Трансформация включает проведение анализа финансовой отчетности, принятой российским предприятием, и внесение корректировок, необходимых для подготовки полного финансового отчета предприятия в соответствии с МСФО. Отчет включает в себя Бухгалтерский Баланс, Отчет о прибылях и убытках, Отчет о движении денежных средств, Отчет об изменениях в собственном капитале, а также все раскрытия (расшифровки), которые требуются по МСФО для подготовки пояснительной записки.

Наиболее важным условием при проведении трансформации является квалификация специалистов, участвующих в этом процессе. Им необходимо знать как российскую систему бухгалтерского учета (РСБУ), так и международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Для представления отчета любой российской компании в соответствии с МСФО следует провести тщательный анализ политики и деятельности компании.

В настоящее время стандарты МСФО являются достаточно обширной и разветвленной системой, описывающей отражение в финансовой отчетности самых разных сторон хозяйственной жизни различных предприятий. Помимо уже действующих стандартов существуют стандарты, относящиеся к определенным отраслям экономики и находящиеся в стадии рассмотрения. В данном учебном пособии не рассматриваются все нюансы трансформации российской бухгалтерской отчетности в международную в огромном многообразии различных ситуаций и нестандартных случаев, а описаны лишь типовые действия, обычно выполняющиеся в процессе работы с производственным или торговым предприятием.

Основополагающими принципами международной отчетности выступают принцип консерватизма, принцип преобладания сущности над формой и принцип соответствия во времени доходов и расходов.

Перед началом описания трансформации основных частей баланса и отчета о прибылях и убытках необходимо раскрыть еще один основополагающий момент при составлении отчетности в соответствии с МСФО. До 2003 г. в России применялся 29-й стандарт (IFRS 29), в соответствии с которым Россия рассматривалась как страна с гиперинфляционной экономикой, что требовало применения индексов инфляции при составлении международной отчетности. При подобной трансформации итоговая отчетность составлялась в так называемых «инфлированных» рублях, и в процессе трансформации возникал инфляционный доход или убыток.

Улучшение экономической ситуации и низкие темпы годовой инфляции в течение 2000–2003 гг. позволило в начале 2003 г. отказаться от применения процесса инфлирования на территории России. В 2003 г. международная отчетность предприятий, осуществляющих деятельность на территории России, составлялась в российских рублях без учета индекса инфляции.

Это означает, что с 2003 г. нет различия в приходах по статьям российского баланса и по статьям отчета о прибылях и убытках – обе отчетности составляются в одинаковых российских рублях. Однако различия сохранились за счет входящих остатков, они сохранили инфляционную индексацию по МСФО и в процессе выбытия в 2003 г. также попали в статьи отчета о прибылях и убытках.

Процесс трансформации в целом можно разделить на следующие этапы:

Э т а п 1. Проведение анализа применяемой учетной политики и состояния бухгалтерского учета на предприятии. Оценивается надежность информации; выясняются, требуются ли корректировки счетов для приведения бухгалтерских записей к методу начисления.

Э т а п 2. Составление начального баланса на основе существующих остатков по Главной книге в соответствующем формате в том случае, если трансформация финансовой отчетности делается в первый раз, так как в представлении финансовой отчетности мы должны будем показать сравнительные цифры на начало года.

Э т а п 3. Необходимо привести счета в соответствие с планом счетов по международным стандартам бухгалтерского учета. Для этого

необходимо либо внести соответствующие изменения и дополнения в существующий план счетов или разработать новый план счетов.

Следует отметить, что МСФО не оговаривают столь регламентированного плана счетов, как это предусмотрено в РСБУ, где все счета прописаны и пронумерованы, но в то же время отчетность следует разбивать в соответствии с особенностями деятельности предприятия и на основе рекомендаций, данных в международных стандартах. После завершения этого этапа мы будем иметь те же цифровые показатели российского учета, но распределенные по статьям международного учета.

Э т а п 4. После проведения анализа каждого из разделов составляются предполагаемые корректирующие проводки. Данными проводками корректируются баланс и отчет о прибылях и убытках, уже распределенные по статьям, соответствующим плану счетов, подготовленному по МСФО.

Э т а п 5. Отражение реклассифицирующих проводок. Ряд особенностей МСФО, например выделение краткосрочной части долгосрочного займа невозможно отобразить на этапе переклассификации (пересмотра) статей РСБУ в МСФО, поэтому для их корректного отображения требуются дополнительные реклассифицирующие проводки как для корректировки Отчета о прибылях и убытках, так и для корректировки баланса.

Э т а п 6. Подготовка финансовых отчетов.

Э т а п 7. Перевод отчетности в случае необходимости предоставления ее на иностранном языке.

Остановимся более подробно на 4-м и 5-м этапах составления финансовой отчетности, которые являются основными и определяющими ее корректность в соответствии с требованиями МСФО. Далее, рассмотрим типовые статьи баланса и отчета о прибылях и убытках предприятия, составленного в соответствии с РСБУ, аналогичные статьи МСФО для того, чтобы раскрыть основные различия в учете, которые требуют корректировок при переходе от РСБУ к МСФО.

Основные средства

Практически каждое предприятие имеет на своем балансе определенное количество основных средств. Если это производственное предприятие, то обычно основные средства и объекты незавершенного

строительства составляют одну из самых значительных сумм на балансе предприятия. В МСФО основные принципы учета основных средств прописаны в 16-м стандарте, где подробно прописаны все принципы их отражения в соответствии с МСФО.

При отражении основных средств и объектов незавершенного строительства по стандартам МСФО следует помнить, что в МСФО основные средства и капитальные вложения отражаются по исторической стоимости их приобретения, причем за дату приобретения принимается не дата перехода основного средства со счета № 08 «Вложения во внеоборотные активы» на счет № 01 «Основные средства», а дата фактического приобретения данного основного средства, т. е. когда по требованиям российского учета оно отражается на счете № 08 «Вложения во внеоборотные активы» или на счете № 07 «Оборудование к установке».

Для всех поступлений (приходов) по основным средствам и объектам капитального строительства в 2003 г. и далее отражение по историческим стоимостям не является проблемой в связи с отменой инфлирования исторических стоимостей с начала 2003 г., но для всех ранее приобретенных или построенных своими силами объектов требуется определить дату фактической постановки на учет и проинфлировать сумму прихода на 1 января 2003 г. (дата отмены инфлирования на территории России).

При этом важно, что международные стандарты требуют использования справедливых норм амортизации основных средств, которые обычно отличаются от норм, применяемых в РСБУ и приводят к более высоким амортизационным отчислениям. Решение об использовании амортизационных норм принимается руководством компании с учетом фактической продолжительности жизни каждого объекта основных средств с учетом его фактической загрузки и возможного срока службы в процессе данной производственной или прочей другой деятельности.

Наиболее рациональным способом эти требования МСФО можно учесть путем создания пообъектного регистра основных средств и объектов капитального строительства. Все объекты основных средств и капитального строительства, приобретенные или созданные до начала 2003 г., должны быть в данном регистре проинфлированы от даты их фактического приобретения. В том случае, если строительство капитального объекта велось продолжительное время, все поступления

по счету № 08 «Вложения во внеоборотные активы» должны быть проинфлированы по их фактическим датам.

Объекты незавершенных капитальных вложений должны включаться в регистр амортизируемых основных средств на момент начала их фактического использования и по правильной исторической стоимости с учетом инфлирования (в российском бухгалтерском учете такой датой обычно считают дату регистрации в учете основного средства). На все объекты введенных основных средств должна быть начислена амортизация в соответствии с международными нормами. Выбывать объекты основных средств для целей международного учета будут в соответствии с остаточной стоимостью посчитанной как разница между их исторической стоимостью и накопленной амортизацией, подсчитанной по международным нормам.

Использование данной методики позволит:

1. Отобразить остаточную стоимость основных средств и незавершенного капитального строительства на балансе в соответствии с МСФО.

2. Определить затраты по амортизации основных средств, попавшие в отчет о прибылях и убытках текущего года в соответствии с МСФО.

3. Определить финансовый результат от выбытия основных средств в соответствии с МСФО.

Также, говоря об учете основных средств, следует отметить, что в соответствии с МСФО основные средства и объекты капитальных вложений допускается переоценивать (в отличие, например, от стандартов ГААП, используемых в США). Кроме того, учет основных средств, переданных или полученных в лизинг, серьезным образом отличается от учета в соответствии с РСБУ.

Дебиторская задолженность

Дебиторская задолженность является монетарной статьей баланса и поэтому для целей МСФО отражается так же, как и для РСБУ. Как для российского, так и для международного учета создается резерв под просроченную и сомнительную дебиторскую задолженность. Однако если для целей РСБУ данный резерв может и не создаваться, то в МСФО создание такого резерва является обязательным. В МСФО допускается создание общего резерва, куда включается задолженность, сроки погашения которой превысили обычные сроки погашения

задолженности, характерные для данного предприятия и данной отрасли, а также специфического резерва, с включением отдельных дебиторов, поступление денежных средств от которых, по оценкам руководства предприятия стало сомнительным.

Для целей МСФО также производится выделение долгосрочной дебиторской задолженности. Причем необходимо подчеркнуть, что туда не включается просроченная дебиторская задолженность, что является характерной ошибкой многих российских предприятий, а отражается дебиторская задолженность, по которой заранее предполагался срок погашения, превышающий год.

Материалы, незавершенное производство, готовая продукция и товары для перепродажи

Отметим, что в МСФО все перечисленные в подзаголовке объекты учета, относятся к категории *Inventory*, и их учет по международным стандартам подробно описан во втором стандарте. В дальнейшем для простоты терминологии будет использоваться слово **м а т е р и а л ы** как объединяющее слово для всех четырех составляющих, а именно:

- сырья и материалов,
- незавершенного производства и полуфабрикатов,
- готовой продукции,
- товаров для перепродажи.

В российском балансе в подраздел, куда попадают материалы, относятся также расходы будущих периодов, которые с точки зрения международного учета являются достаточно самостоятельным объектом и должны быть отражены на балансе отдельно. Как в российском, так и международном учете материалы требуется учитывать исходя из фактических затрат по их приобретению. Но в МСФО добавляется существенное дополнительное требование, согласно которому надо учитывать материалы по меньшей из двух стоимостей – стоимости их приобретения или чистой цены реализации. Экономический смысл данного требования делает понятным и его бухгалтерскую составляющую – в процессе деятельности предприятия в результате изменения рыночной ситуации, различных макро- и микроэкономических факторов стоимость материалов может измениться и стать значительно дешевле тех затрат, которые предприятие понесло для подготовки или приобретения данного материала. Как следствие, мы не сможем на момент составления отчетности реализовать данный ак-

тив по стоимости, которую мы затратили для его заготовки или приобретения.

В соответствии с МСФО мы всегда должны стремиться к тому, чтобы наши активы были не завышены, а наши пассивы не занижены – это один из основополагающих принципов МСФО, так называемый *принцип консерватизма*. Как следствие этого принципа мы обязаны оценить наши материалы до величины, которую мы сможем выручить при их реализации минус возможные расходы по продаже и довести эти материалы (если речь идет о полуфабрикатах) до состояния, когда они могут быть реализованы. Расход, образовавшийся в результате подобной переоценки, отражается в отчете о прибылях и убытках текущего периода.

Помимо оценки резерва в зависимости от чистой цены реализации материалов, в соответствии с МСФО, мы должны оценить, насколько много на балансе предприятия на момент составления отчетности залежалых материалов и материалов с низкой оборачиваемостью. В ходе хозяйственной деятельности производственного или торгового предприятия всегда существует риск того, что часть материалов устареет, по ним выйдет срок годности или, когда мы говорим о товарах для перепродажи или готовой продукции, их перестанут покупать на рынке.

Чтобы выявить подобные материалы обычно рассчитывают оборачиваемость в днях по следующей формуле:

$$\frac{(\text{Баланс на начало периода} + \text{Баланс на конец периода}) / 2}{\text{Кредитовый оборот}} \times \text{Количество дней в году}.$$

Данная формула показывает, сколько дней данный вид материалов находится на балансе предприятия. Каждое предприятие в соответствии со своим производственным циклом может определить, с какой скоростью сырье поступает в производство, а готовая продукция или товары для перепродажи сбываются в процессе обычной деятельности в нормальных условиях и в рамках того вида деятельности, которым данное предприятие занимается. Здесь, как и для дебиторской задолженности, МСФО не дает жестких предписаний по норме оборачиваемости ввиду огромного многообразия различных видов торговой и производственной деятельности и различных экономических условий.

Решение о нормах, свыше которых должен создаваться резерв, – это прежде всего решение руководства компании, которое должно быть

заинтересовано в объективности своей финансовой отчетности. Резерв, созданный на основе оборачиваемости, так же как и резерв по просроченной дебиторской задолженности, уменьшит сумму материалов на балансе предприятия и будет показан как расход в отчете о прибылях и убытках текущего периода.

Займы и кредиты

Займы и кредиты в соответствии с МСФО отражаются аналогично РСБУ. Однако МСФО предполагают не только разделение кредитов и займов на краткосрочные и долгосрочные, но и выделение краткосрочной части долгосрочного кредита или займа. Данное требование предполагает, что кредит или заем могут иметь часть, которая должна быть в соответствии с существующим графиком платежей или договором выплачена в течение ближайших 12 месяцев. Эта краткосрочная часть долгосрочного кредита должна быть реклассифицирована в краткосрочные обязательства.

Нематериальные активы и расходы будущих периодов

В настоящее время российское ПБУ по нематериальным активам больше приближено к трактовке нематериальных активов в российском налоговом кодексе, чем к пониманию данных активов в МСФО. Для признания активов в российском учете требуется, чтобы предприятие обладало на них исключительным правом собственности. Требования МСФО в данном вопросе не настолько категоричны. Как результат, многие активы (например, программное обеспечение), которые в российском учете отражаются на счете № 97 «Расходы будущих периодов» как расходы будущих периодов, должны быть реклассифицированы в нематериальные активы в соответствии с МСФО, и по ним должна быть начислена амортизация, обычно отличающаяся от списания части расходов по вышеназванному счету в течение периода.

Помимо этого МСФО предполагают более жесткое отношение к капитализации расходов как расходов будущих периодов. К данным расходам по международным стандартам относят лишь те расходы, которые действительно будут приносить экономическую выгоду в будущем. В данном случае современный российский налоговый учет как раз более близок к МСФО. Все остальные расходы будущих периодов в РСБУ, которые по сути являются обычными предоплатами (например, подписка на периодическую печать), должны быть списа-

ны в расходы в отчете о прибылях и убытках в тот момент, когда они были понесены.

Расходы по исследованиям и разработкам

В дополнение к тому, что было сказано в отношении нематериальных активов, следует добавить несколько слов об особенностях учета исследований и разработок в соответствии с МСФО. В МСФО исследования и разработки капитализируются и становятся нематериальными активами только в том случае, если они успешны и организация в состоянии показать, что результаты данных исследований будут приносить выгоды в будущем. Также следует помнить, что МСФО четко разграничивают между собой исследования (*research*) и разработки (*development*). Все, что может быть охарактеризовано как исследования в чистом виде, например маркетинговые исследования, должно быть отнесено на расходы организации в момент, когда они были фактически понесены.

Финансовые вложения

Трактовка финансовых вложений в РСБУ существенно не отличается от трактовки в МСФО, с той разницей, что МСФО предусматривает процесс консолидации в том случае, если финансовые вложения осуществлены в другую компанию и доля владения в этой компании превышает 20 % для консолидации по методу участия в капитале и 50 % для полной консолидации. Процесс консолидации требует отдельного подробного рассмотрения. Финансовые вложения также необходимо оценивать на предмет ликвидности, и в случае сомнений в их реализуемости необходимо создавать резерв.

Отложенные налоги

С 2003 г. в России стало действовать ПБУ 18, описывающее методику расчета отложенных налогов. Методика, раскрытая в данном ПБУ, не в полной мере соответствует международному учету, при этом для подсчета отложенных налогов сравнивается РСБУ и российский налоговый учет. Ввиду этого отложенные налоги, рассчитанные на основе ПБУ 18, не могут быть использованы в отчетности, составленной на основе МСФО, и их следует сторнировать в российской отчетности, которая будет использована для трансформации в международную таким образом, чтобы была сформирована отчетность до отражения российских отложенных налогов.

После того как российские проводки по отложенному налогу будут сторнированы, следует рассчитать отложенный налог по международным стандартам. Для этого следует сравнивать отчетность по международным стандартам и российскую налоговую отчетность. На основании сравнения двух отчетностей выявляются постоянные и временные разницы, ко временным разницам применяется текущая ставка по налогу на прибыль (в 2004 г. она составляла 24 %), что дает нам отложенный налоговый актив и отложенное налоговое обязательство в соответствии с МСФО. В том случае, если мы в первый год отражаем отложенные налоги, то все превышение обязательства по отложенному налогу над активом будет показано как расход в отчете о прибылях и убытках и наоборот. Если на начало года в МСФО уже было входящее сальдо по отложенному налогу, то расходом или доходом в отчете о прибылях и убытках будет изменение итогового сальдо по отложенному налогу между началом и концом периода.

Для большинства предприятий временные разницы обычно образуются по следующим статьям баланса: основным средствам (за основу берется остаточная стоимость по МСФО и налоговому учету), материалам (разница между МСФО и налоговым учетом, различными резервами (по дебиторской задолженности и материалам) и убыткам прошлых лет, признаваемым как расход в будущем в соответствии с российским налоговым законодательством.

В том случае, если в результате расчета получится актив по отложенному налогу (имеется в виду чистый актив, т. е. превышение актива над обязательством на конец года), то данный актив может быть признан только в том случае, если у предприятия наблюдается устойчивая и существенная прибыль в соответствии с отчетностью, подготовленной по международным стандартам, так как только прибыльность компании может являться доказательством того, что данный актив может быть реализован в будущем. Обязательство по отложенному налогу строго необходимо для признания.

Отчет о прибылях и убытках

Презентация отчета о прибылях в соответствии с МСФО отличается от РСБУ, поэтому в процессе трансформации отчетности на 3-м этапе следует правильным образом распределить статьи отчета о прибылях и убытках, подготовленного в соответствии с РСБУ по статьям международной отчетности.

В международной отчетности нет такого понятия, как внереализационные расходы и доходы, поэтому все расходы и доходы, попавшие в данную статью в РСБУ, следует переклассифицировать в соответствующие статьи МСФО.

Обычная разбивка отчета о прибылях и убытках, подготовленная в соответствии с МСФО, выглядит следующим образом:

- Sales (Выручка),
- Cost of sales (Себестоимость),
- **Gross profit (Валовая выручка),**
- General and administrative expenses (Административные расходы),
- Selling and distribution costs (Коммерческие расходы),
- Other operating expense (Прочие операционные расходы),
- Other operating income (Прочие операционные доходы),
- **Profit from operating activities (Доход от операционной деятельности),**

– Financial expense/income, net (Чистый расход/доход от финансовой деятельности),

– **Profit from ordinary activities before income tax (Доход от обычной деятельности до налога на прибыль),**

Income tax (expense) / benefit (Налог на прибыль),

Net profit/Loss (Чистый доход/ убыток).

После того как на 3-м этапе Отчет о прибылях и убытках будет разбит в соответствии с МСФО, в процессе 4-го и 5-го этапов путем применения корректирующих проводок необходимо преобразовать Отчет о прибылях и убытках.

К наиболее часто встречающимся корректировкам относятся:

Правильное отражение расхода по амортизации. Поскольку расход по амортизации основных средств или нематериальных активов в соответствии с МСФО будет отличаться от РСБУ из-за разной стоимости основных средств и различия в амортизационных нормах, мы должны отразить соответствующее изменение и в отчете о прибылях и убытках, т. е. увеличить или уменьшить амортизационный расход, подсчитанный в соответствии с РСБУ на разницу с МСФО.

Доход от выбытия основных средств/нематериальных активов/финансовых вложений. Мы должны подсчитать разницу в стоимости выбытия между РСБУ и МСФО и увеличить/уменьшить соответствующую статью на величину разницы.

Отражение расхода/дохода по отложенному налогу. В соответствии с МСФО, расход или доход по отложенному налогу включается в строчку *налог на прибыль* и увеличивает/уменьшает величину фактического налога на прибыль, начисленного в данном периоде.

Валюта презентации отчетности, составленной в МСФО. МСФО не предусматривают случаи перевода финансовой отчетности компании из первоначальной валюты отчетности в другую валюту для удобства пользователей, которым для их целей необходима данная отчетность, выраженная в другой валюте.

Однако компания при подготовке финансовой отчетности в соответствии с МСФО может выбрать для целей презентации отчетности какую-нибудь иностранную валюту (финансовая отчетность предприятий, функциональной валютой которых являются российские рубли, должна быть выражена в российских рублях). В этом случае сам процесс трансформации будет проходить все равно в российских рублях, а финальные цифры будут приведены к выбранной валюте отчетности следующим образом: баланс предприятия будет поделен по курсу к валюте отчетности на конец отчетного периода, отчет о прибылях и убытках будет поделен по среднегодовому курсу. Курсовая разница, возникшая в результате данной операции, будет отнесена на резервы.

Риск подобной презентации заключается в том, что из-за изменений курса сравнительные данные на начало года будут отличаться от финального баланса, полученного аналогичным образом в прошлом году.

В целом, представлена базовая методика трансформации отчетности, составленной по российским стандартам, в международную отчетность. В то же время хотелось бы еще раз подчеркнуть, что реальная жизнь экономических субъектов очень многогранна и подчас уникальна. Каждый отдельный сложный случай требует многостороннего анализа соответствующих стандартов МСФО и его последующего практического применения, что подчас требует не только выполнения последовательности однообразных действий, но и включения элементов творческого и аналитического подхода.

2.7. Пояснения к примеру трансформации бухгалтерской отчетности РФ в отчетность по правилам МСФО

Опираясь на методические основы взаимосвязи российской бухгалтерской отчетности и отчетности, составленной по требованиям МСФО, рассмотрим пример перевода российских бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках в международную форму. При этом следует еще раз подчеркнуть следующие положения:

1. Перевод отчетности, составленной по национальным правилам любой страны, в отчетность МСФО осуществляется с целью приведения отчетности в единую форму, позволяющую на одинаковой основе оценить финансовое состояние и инвестиционную привлекательность компаний различных стран. А это, в свою очередь, обеспечивает рост эффективности инвестиций в процессе транснационального перемещения капитала.

2. Трансформация данных отчетности осуществляется в соответствии с требованиями международных стандартов, что требует корректировки бухгалтерского учета, а не только отдельных статей баланса и отчета о прибылях и убытках. В конечном счете изменения в статьях отчетности выступают следствием тщательного анализа соответствующих регистров и первичных бухгалтерских документов, т. е. проведения 1–5-го этапов процесса трансформации.

3. Некоторые названия и экономическое содержание статей российской отчетности и отчетности по МСФО не совпадают, что необходимо учитывать, проводя перевод отчетности из российской системы учета в международную, и наоборот. Кроме этого баланс РФ построен по принципу возрастания ликвидности активов от статьи «Нематериальные активы» и основных средств к завершающим актив баланса денежным средствам и возрастанию требований по обязательствам в пассиве, начиная с уставного капитала и заканчивая кредиторской задолженностью. Баланс по МСФО построен в обратной последовательности: актив начинается с денежных средств и завершается нематериальными активами. Пассив баланса начинается с кредиторской задолженности и заканчивается уставным капиталом. Еще одной особенностью, имеющей чисто технический характер, является размещение статей актива и пассива баланса. В РФ более привычным выступает расположение актива и пассива баланса в виде двух таблиц: в левой таблице представлен актив, включающий разделы «Внеоборотные активы» и «Оборотные активы», в

правой – пассив, состоящий из разделов «Капитал и резервы», «Долгосрочные обязательства» и «Краткосрочные обязательства». Баланс по международной форме имеет вид одной таблицы, в которой вертикально размещены разделы «Текущие активы», «Внеоборотные активы», «Текущие обязательства», «Долгосрочные обязательства», «Уставный капитал».

В приложении приведены по состоянию на 31 декабря 2005 г. бухгалтерские балансы и отчеты о прибылях и убытках ЗАО «АВС» и показан процесс перевода указанных документов, составленных в соответствии с требованиями РФ, в международную форму. Рассмотрим методику работы с каждой статьей бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках РФ в целях их перевода в отчетность МСФО.

1. *Основные средства.* По результатам изучения пообъектного регистра основных средств с учетом дат их фактического приобретения и необходимости переоценки их стоимости для учета инфляции, если основные средства приобретены до 2003 г., остаточная стоимость основных средств в сумме 60000 тыс. р. должна быть увеличена на 10 000 тыс. р. Следовательно, стоимость основных средств для отражения по МСФО составит 70 000 тыс. р.

2. *Незавершенное строительство.* Также проводится пообъектное изучение незавершенных капитальных вложений и производится переоценка аналогично основным средствам. В результате остаточная стоимость незавершенного строительства, составляющая 30 000 тыс. р., увеличится на 1400 тыс. р. и будет равна 31 400 тыс. р.

Дополнительно по трансформации стоимости основных средств и незавершенного строительства из баланса РФ в баланс МСФО можно отметить, что данная процедура начинается с анализа первичных документов – инвентарных карточек, пообъектных перечней. Сторнируются переоценки, проведенные в соответствии с требованиями российского законодательства, определяется историческая стоимость (стоимость приобретения) объекта, стоимость объекта увеличивается на индексы инфляции в соответствии с требованиями МСФО, если объект приобретен до 2003 г. Сторнируются амортизационные отчисления, начисленные по правилам российского учета, начисляется амортизация по правилам МСФО.

В балансе по МСФО основные средства и незавершенное строительство отражаются в составе одной статьи с названием «Основные средства» в сумме $70000 + 31400 = 101400$ тыс. р.

3. *Нематериальные активы.* По данной статье проводится анализ пообъектного состава в целях изучения дат приобретения, сроков по-

лезного использования. По результатам такого анализа стоимость нематериальных активов в размере 800 тыс. р. необходимо увеличить на 100 тыс. р., что в целом составит 900 тыс. р. При этом необходимо исследовать состав расходов будущих периодов, поскольку в соответствии с МСФО некоторые объекты, например программное обеспечение, должны быть переклассифицированы в нематериальные активы. Из состава расходов будущих периодов исключаются и включаются в состав нематериальных активов объекты на сумму 2500 тыс. р., стоимость которых увеличивается на 100 тыс. р. вследствие их переоценки по требованиям МСФО. Таким образом, стоимость нематериальных активов составит $900 + 2600 = 3500$ тыс. р.

В балансе по МСФО нематериальные активы отражаются по статье «Нематериальные активы в сумме 3500 т. р.

4. *Запасы.* Осуществляется анализ сырья, материалов и готовой продукции в целях учета требования МСФО создан резерв под обесценение материалов в размере 150 тыс. р. Стоимость материалов и готовой продукции показывается в балансе МСФО с учетом возможного обесценения: $3500 + 500 - 150 = 3850$ тыс. р. Расходы будущих периодов проанализированы и частично отражены по статье «Нематериальные активы», частично по статье «Авансы и прочие оборотные активы».

В балансе МСФО сырье и материалы, незавершенное производство и полуфабрикаты, готовая продукция, товары для перепродажи, товары отгруженные отражаются по статье «Товарно-материальные ценности» с учетом резервов под обесценение в сумме 3850 тыс. р.

Расходы будущих периодов за вычетом части, отраженной в составе нематериальных активов, показываются по статье «Авансы и прочие оборотные активы» в размере 1000 тыс. р.

5. *Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям.*

В балансе МСФО налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям отражается без изменений в сумме 14 000 тыс. р. по статье «НДС к возмещению».

6. *Дебиторская задолженность.* Проводится анализ дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, прочей дебиторской задолженности, авансов выданных в разрезе каждого контрагента, договора, этапа выполнения договора сроков погашения. По

сомнительной дебиторской задолженности создается резерв, величина которого устанавливается решением руководства компании. В данном случае величина резерва равна 1800 тыс. р., соответственно, дебиторская задолженность в балансе МСФО отражается за вычетом ее части, сомнительной к погашению: $25600 - 1800 = 23800$ тыс. р.

В балансе МСФО дебиторская задолженность показывается в сумме 23 800 тыс. р. по статье «Торговая дебиторская задолженность».

7. *Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.* В данном случае финансовых вложений ЗАО «АВС» не имеет, денежные же средства без изменений показываются в балансе МСФО. По финансовым вложениям, как правило, создается резерв под их обесценивание.

В балансе МСФО денежные средства отражаются в сумме 2832 тыс. р. по статье «Денежные средства и их эквиваленты». Краткосрочные финансовые вложения при их наличии также были бы отражены в составе указанной статьи. Долгосрочные финансовые вложения были бы отражены по статье «Инвестиции» в составе раздела баланса МСФО «Внеоборотные активы».

Таким образом, сформирован актив бухгалтерского баланса по правилам МСФО, валюта которого равна 150382 тыс. р. Далее необходимо провести трансформацию статей пассива баланса РФ в международную форму.

8. *Уставный капитал.* В соответствии с требованиями соответствующего стандарта МСФО уставный капитал увеличен за счет резерва и составляет: $14 + 5 = 19$ тыс. р.

В балансе МСФО отражен уставный капитал в размере 19 тыс. р. по статье «Уставный капитал».

9. *Резервный капитал.* В балансе РФ анализируемого предприятия резервного капитала нет. В состав резервного капитала по правилам МСФО включаются результаты переоценки основных средств и нематериальных активов в сумме $10000 + 1400 + 100 + 100 = 11600$ тыс. р. и накопленная нераспределенная прибыль прошлых лет в сумме 11 500 тыс. р. Часть накопленной прибыли из состава резервного капитала будет направлена на увеличение уставного капитала в размере 5 тыс. р. В целом величина резервного капитала составит: $11600 + 11500 - 5 = 23095$ тыс. р.

В балансе МСФО резервный капитал отражается в сумме 23 095 тыс. р. по статье «Резервы».

10. *Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода.* Нераспределенная прибыль по данным баланса, составленного по правилам РФ, уменьшается на величины уценки стоимости материалов (150 тыс. р.), резерва по сомнительной дебиторской задолженности (1800 тыс. р.) и отложенного налога (500 тыс. р.) и составляет: $5850 - (150 + 1800 + 500) = 3400$ тыс. р.

В балансе МСФО нераспределенная прибыль отражается в сумме 3400 тыс. р. по статье «Прибыль/убыток текущего периода».

11. *Займы и кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев.* По правилам МСФО из суммы долгосрочного кредита необходимо выделить его часть, обязательную к погашению в текущем году, и отразить ее в составе краткосрочных кредитов банков. Эта часть определяется, исходя из результатов анализа кредитных договоров долгосрочного характера. Следовательно, долгосрочные кредиты должны быть отражены по правилам МСФО за вычетом указанной части: $15000 - 1500 = 13500$ тыс. р.

В балансе МСФО долгосрочные кредиты отражаются в сумме 13 500 тыс. р. по статье «Долгосрочные займы без краткосрочной части».

12. *Краткосрочные кредиты банков.* Эта статья баланса РФ при переводе в баланс МСФО увеличивается на часть долгосрочных кредитов, обязательную к погашению в текущем году: $51000 + 1500 = 52500$ тыс. р.

В балансе МСФО: краткосрочные кредиты банков показываются в размере 52 500 тыс. р. по статье «Краткосрочные кредиты банков».

13. *Кредиторская задолженность.* Кредиторская задолженность в сумме 57 368 тыс. р. распределяется в соответствии с требованиями МСФО следующим образом. Из ее общей величины необходимо выделить такие статьи, как: торговая кредиторская задолженность (55 062 тыс. р.), которой соответствует задолженность перед поставщиками и подрядчиками, налоги к уплате (2300 тыс. р.), в эту статью включается задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, прочая задолженность (6 тыс. р.), в состав которой включаются задолженность перед персоналом организации, полученные авансы и прочая кредиторская задолженность.

В балансе МСФО кредиторская задолженность раскрывается по статьям «Торговая кредиторская задолженность» в размере 55 062 тыс. р., «Налоги к уплате» – 2300 тыс. р. и «Прочая задолженность» – 6 тыс. р.

14. *Отложенные налоговые активы и обязательства.* В данном примере бухгалтерский учет ЗАО «АВС» ведется в соответствии с требованиями налогового учета в РФ. Отсюда в балансе и отчете о прибылях и убытках отсутствуют вышеуказанные статьи. Если бы показатели по данным статьям имелись в учете и отчетности по правилам РФ, то при переводе в отчетность МСФО их следовало бы сторнировать и рассчитать отложенные налоги в соответствии с МСФО. По результатам расчетов в нашем примере отложенное налоговое обязательство составляет 500 тыс. р.

В балансе МСФО отложенное налоговое обязательство отражается в сумме 500 тыс. р. по статье «Обязательства по отложенному налогу».

Составим таблицу, включающую статьи по бухгалтерскому балансу РФ, их корректировки при переводе в баланс МСФО и статьи баланса, составленного по правилам МСФО.

Таблица 2.21

**Трансформация бухгалтерского баланса РФ ЗАО «АВС»
в баланс по правилам МСФО**

Статьи баланса РФ	Показатели, тыс. р.	Трансформация (+/-), тыс. р.	Статьи баланса МСФО	Показатели, тыс. р.
1	2	3	4	5
Нематериальные активы	800	+100 резерв +2500 из расходов будущих периодов +100 резерв на 2500	Нематериальные активы	3500
Основные средства	60000	+10000 резерв	Основные средства	101400
Незавершенное строительство	30000	+1400		
Сырье и материалы	3500	-150 уценка	Товарно-материальные ценности	3850
Готовая продукция	500	500		

Продолжение табл. 2.21

Статьи баланса РФ	Показатели, тыс. р.	Трансформация (+/-), тыс. р.	Статьи баланса МСФО	Показатели, тыс. р.
1	2	3	4	5
Расходы будущих периодов	3500	-2500 в нематериальные активы	Авансы и прочие оборотные активы	1000
НДС по приобретенным материальным ценностям	14000	—	НДС к возмещению	14000
Дебиторская задолженность	25600	-1800 резерв под сомнительную дебиторскую задолженность	Торговая дебиторская задолженность	23800
Денежные средства	2832	—	Денежные средства и их эквиваленты	2832
Итого баланс РФ	140732		Итого баланс МСФО	150382
Уставный капитал	14	+5 из накопленной прибыли	Уставный капитал	19
Резервный капитал	—	10000 + 1400 + 100 + 100 + 11500 = = 23100 - 5 = 23095 резервы по основным средствам и нематериальным активам и накопленная прибыль прошлых лет за вычетом средств, направленных в уставный капитал	Резервы	23095
Нераспределенная прибыль прошлых лет	11500	-11500 в резервы	Резервы	Отражены в предыдущей строке

Статьи баланса РФ	Показатели, тыс. р.	Трансформация (+/-), тыс. р.	Статьи баланса МСФО	Показатели, тыс. р.
1	2	3	4	5
Нераспределенная прибыль отчетного периода	5850	-150 уценка материалов -1800 резерв по сомнительной дебиторской задолженности -500 отложенное обязательство по налогу	Прибыль/убыток текущего периода	3400
Долгосрочные кредиты банков	15000	-1500 краткосрочная часть кредита	Долгосрочные займы без краткосрочной части	13500
Краткосрочные кредиты банков	51000	+1500 краткосрочная часть долгосрочного кредита	Краткосрочные кредиты банков	52500
Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками	55062	–	Торговая кредиторская задолженность	55062
Кредиторская задолженность перед бюджетом	2300	–	Налоги к уплате	2300
Кредиторская задолженность перед персоналом	6	–	Прочая задолженность	6
Отложенные налоговые обязательства	–	+500	Обязательства по отложенному налогу	500
Итого баланс РФ	140732		Итого баланс МСФО	150382

Таблица 2.22

Бухгалтерский баланс ЗАО «АВС» по правилам МСФО

Разделы и статьи	Показатели по состоянию на 31 декабря 2005 г., тыс. р.
1	2
АКТИВЫ	
Текущие активы	
Денежные средства и их эквиваленты	2832
Торговая дебиторская задолженность	23800
Товарно-материальные ценности	3850
НДС к возмещению	14000
Авансы и прочие оборотные активы	1000
Всего оборотных активов	45482
Внеоборотные активы	
Основные средства	101400
Нематериальные активы	3500
Актив по отложенному налогу	–
Всего внеоборотных активов	104900
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ	
Текущие обязательства	
Торговая кредиторская задолженность	(55062)
Налоги к уплате	(2300)
Прочая задолженность	(6)
Краткосрочные кредиты банков	(52500)
Обязательства по отложенному налогу	(500)
Всего текущих обязательств	(110368)
Долгосрочные обязательства	
Долгосрочные займы без краткосрочной части	(13500)
Всего долгосрочных обязательств	(13500)
Всего обязательств	(123868)
УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ	
Уставный капитал	(19)

Разделы и статьи	Показатели по состоянию на 31 декабря 2005 г., тыс. р.
1	2
Добавочный капитал	–
Резервы	(23095)
Прибыль/убыток текущего периода	(3400)
Всего уставный капитал	(26514)
Всего обязательства и уставный капитал	(150382)

Далее необходимо расположить статьи баланса по правилам МСФО, начиная со статьи «Денежные средства и их эквиваленты» и заканчивая статьей «Прибыль/убыток текущего периода». При этом актив и пассив располагаются вертикально, начиная с актива, цифровые значения показателей пассива показываются в скобках.

Продолжим нашу аналитическую работу и проведем на примере ЗАО «АВС» трансформацию российского отчета о прибылях и убытках и соответствующий отчет, составленный по правилам МСФО.

1. *Выручка-нетто.* Данный показатель переносится в отчетность по МСФО без изменений из отчета о прибылях и убытках РФ.

В отчете о прибылях и убытках МСФО отражается выручка-нетто в сумме 190 000 тыс. р. по статье «Продажи».

2. *Себестоимость.* Показанная в отчете о прибылях и убытках РФ себестоимость в сумме 170 000 тыс. р. в соответствии с правилами МСФО увеличивается на доначисленную величину амортизации за год, равную 800 тыс. р. Данная корректировка производится только в рамках отчета о прибылях и убытках.

В отчете о прибылях и убытках МСФО себестоимость отражается в размере 170 800 тыс. р. по статье «Себестоимость».

3. *Коммерческие расходы.* Проводится переклассификация расходов, отнесенных к коммерческим по правилам российского учета, для их отражения в соответствии с требованиями МСФО. Соответственно, часть расходов в размере 1000 тыс. р. будет отнесена к административным расходам, а оставшаяся часть в сумме 6000 тыс. р. является коммерческими расходами по правилам МСФО.

В отчете о прибылях и убытках коммерческие расходы отражены в размере 6000 тыс. р. по статье «Коммерческие расходы».

4. *Административные расходы.* В отчете о прибылях и убытках ЗАО «АВС» административные расходы не выделены. Для отчета о прибылях и убытках МСФО в состав административных расходов включаются часть расходов, переклассифицированных из коммерческих, в сумме 1000 тыс. р., часть прочих операционных расходов в сумме 1000 тыс. р., расходы по уценке материалов в размере 150 тыс. р., расходы по сомнительной дебиторской задолженности в сумме 1800 тыс. р., доначисленная амортизация по общефирменному оборудованию в сумме 300 тыс. р., всего: $1000 + 1000 + 150 + 1800 + 300 = 4250$ тыс. р.

В отчете о прибылях и убытках административные расходы отражаются в сумме 4250 тыс. р. по статье «Административные расходы».

5. *Прочие операционные доходы/расходы.* В состав операционных доходов по МСФО включаются внереализационные доходы в размере 600 тыс. р., прочие операционные доходы в размере 60 тыс. р., а также чрезвычайные доходы в размере 30 тыс. р., всего: $600 + 60 + 30 = 690$ тыс. р. В состав операционных расходов включаются часть прочих операционных расходов в размере 600 тыс. р., прочие внереализационные расходы в размере 800 тыс. р. и чрезвычайные расходы в размере 40 тыс. р., всего: $600 + 800 + 40 = 1440$ тыс. р. В отчете о прибылях и убытках МСФО показывается сальдо прочих операционных доходов и расходов, которое в нашем случае составляет разницу между доходами 690 тыс. р. и расходами 1440 или 750 тыс. р.

В отчете о прибылях и убытках МСФО сальдо прочих операционных доходов/расходов показывается в размере 750 тыс. р. по статье «Операционные расходы».

6. *Внереализационные доходы/расходы.* По правилам МСФО такая статья в отчете о прибылях и убытках отсутствует. Внереализационные доходы и расходы отражены в составе прочих операционных доходов/расходов. Однако в отчете о прибылях и убытках по МСФО имеются статьи, раскрывающие финансовые доходы и расходы предприятия. В частности, в нашем примере к финансовым доходам относятся проценты к получению в сумме 100 тыс. р., а к финансовым расходам – проценты к уплате в размере 2000 тыс. р. В отчете о прибылях и убытках МСФО показывается сальдо финансовых доходов/

расходов, равное $2000 - 100 = 1900$ тыс. р. и называемое «Расходы по процентам», поскольку расходы превышают доходы.

В отчете о прибылях и убытках отражается сальдо финансовых доходов и расходов в размере 1900 тыс. р. по статье «Расходы по процентам».

7. В связи с пересчетом амортизации в отчете о прибылях и убытках МСФО, вызвавшим увеличение себестоимости и административных расходов, в указанном отчете отражается так называемый трансляционный доход на сумму доначисленной амортизации, распределенной между себестоимостью и административными расходами ($800 + 300 = 1100$ тыс. р.). Данная процедура выполняется, чтобы не исказить финансовый результат деятельности компании в текущем году.

В отчете о прибылях и убытках отражается трансляционная разница, возникшая при доначислении амортизации, в размере 1100 тыс. р., отражаемая по статье «Трансляционный доход/убыток».

8. *Налог на прибыль*. Показанный в отчете о прибылях и убытках налог на прибыль в размере 3500 тыс. р. увеличивается на сумму отложенного налога, равную 500 тыс. р., и составляет 4000 тыс. р.

В отчете о прибылях и убытках МСФО отражается текущий и отложенный налог на прибыль в размере 4000 тыс. р. по статье «Налог на прибыль».

9. *Чистая прибыль*. Чистая прибыль показывается в отчете МСФО за вычетом уценки расходов по уценке материалов в размере 150 тыс. р., резерва по сомнительной задолженности в размере 1800 тыс. р. и отложенного налога на прибыль в размере 500 тыс. р., что составляет: $3500 - (150 + 1800 + 500) = 3400$ тыс. р.

Составим таблицу, в которой отразим строки отчета о прибылях и убытках РФ и МСФО, а также корректировочные процедуры перевода российской отчетности в отчетность по правилам МСФО (см. табл. 2.23).

Наконец, представим отчет о прибылях и убытках по форме МСФО, в круглых скобках показаны доходы, без скобок – расходы (см. табл. 2.24).

В заключение остановимся более подробно на бухгалтерских проводках, отражающих в учете по правилам РФ ЗАО «АВС» проведенную трансформацию учета и отчетности в соответствии с требованиями МСФО. Составим перечень необходимых проводок в форме табл. 2.23.

Таблица 2.23

**Трансформация отчета о прибылях и убытках ЗАО «АВС» по правилам РФ
в отчет по правилам МСФО**

Отчет о прибылях и убытках РФ, тыс. р.		Корректировка, тыс. р	Отчет о прибылях и убытках МСФО	
1	2	3	4	5
Выручка-нетто	190000	Нет	Продажи	190000
Себестоимость	170000	+800 амортизация	Себестоимость	170800
Валовая прибыль	20000	–	–	–
Коммерческие расходы	7000	6000 – коммерческие 1000 – административные	Коммерческие расходы	6000
–	–	1000 – коммерческие расходы 1000 – прочие операционные расходы 150 – уценка материалов 1800 – резерв по сомнительной дебиторской задолженности 300 – амортизация	Административные расходы	4250
Прибыль от продаж	13000	–	–	–
–	–	600 – прочие операционные расходы 800 – прочие внереализационные расходы 40 – чрезвычайные расходы за вычетом: 600 – прочие внереализационные доходы 60 – прочие операционные доходы 30 – чрезвычайные доходы	Операционные расходы	750
–	–	190000 – 170800 – 4250 – – 750 – 6000	Прибыль (убыток) от операционной деятельности	8200

Отчет о прибылях и убытках РФ, тыс. р.		Корректировка, тыс. р	Отчет о прибылях и убытках МСФО	
1	2	3	4	5
Проценты к получению	100	Отражаются в сальдовой форме	Расходы по процентам	1900
Проценты к уплате	2000			
Прочие опера- ционные доходы	60	Отражены в составе операционных расходов	–	–
Прочие опера- ционные расходы	1600	1000 – административные расходы 600 – отражены в составе операционных расходов	–	–
Прочие внереа- лизационные доходы	600	Отражены в составе операционных расходов	–	–
Прочие внереа- лизационные расходы	800	Отражены в составе операционных расходов	–	–
Прибыль до на- логообложения	9360	Результат реклассифика- ции статей отчета о при- былях и убытках	Доход/убыток до налогов	7400
Налог на при- быль	3500	+500 – отложенный налог	Налог на при- быль	4000
Чрезвычайные доходы	30	Отражены в составе операционных расходов	–	–
Чрезвычайные расходы	40	Отражены в составе операционных расходов	–	–
Чистая прибыль	5850	–150 – уценка материалов 1800 – резерв по сомни- тельной дебиторской задолженности 500 – отложенный налог	Чистая при- быль	3400

Таблица 2.24

Отчет о прибылях и убытках ЗАО «АВС» по МСФО

Статьи отчета за текущий год	Показатели, тыс. р.
1	2
Продажи	(190000)
Себестоимость	170800
Административные расходы	4250
Операционные расходы	750
Коммерческие расходы	6000
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	(8200)
Доходы и расходы от финансовой деятельности	
Расходы по процентам	1900
Прочие доходы и расходы	–
Трансляционный доход/убыток	(1100)
Всего доходы и расходы от финансовой деятельности	800
Доход/убыток до налогов	(7400)
Налог на прибыль	4000
Чрезвычайные доходы	–
Чрезвычайные расходы	–
Чистая прибыль	(3400)

Таблица 2.25

**Бухгалтерские проводки при переходе из отчетности по правилам РФ
в отчетность МСФО на примере ЗАО «АВС»**

Операция в соответствии с МСФО	Наименование счета, дебет	Показатель, тыс. р.	Наименование счета, кредит	Показатель, тыс. р.
1	2	3	4	5
1. Дооценка основных средств	№ 01 Основные средства	10000	№ 82 Резервный капитал	10000
	№ 08 Капитальные вложения (незавершенное строительство)	1400	№ 82 Резервный капитал	1400
2. Дооценка нематериальных активов	№ 04 Нематериальные активы	100	№ 82 Резервный капитал	100

Операция в соответствии с МСФО	Наименование счета, дебет	Показатель, тыс. р.	Наименование счета, кредит	Показатель, тыс. р.
1	2	3	4	5
	№ 04 Нематериальные активы	2500	№ 97 Расходы будущих периодов	2500
	№ 04 Нематериальные активы	100	№ 82 Резервный капитал	100
3. Краткосрочная часть долгосрочного кредита банка	№ 66 Расчеты по краткосрочным кредитам и займам	1500	№ 67 Расчеты по долгосрочным кредитам и займам	1500
4. Резерв под обесценение материалов	№ 26 Общехозяйственные расходы	150	№ 10 Материалы	150
5. Резерв по сомнительной задолженности	№ 63 Резервы по сомнительным долгам или № 26 Общехозяйственные расходы	1800	№ 62 Расчеты с покупателями и заказчиками	1800
6. Амортизация за год (только в рамках отчета о прибылях и убытках)	№ 20 Основное производство	800	№ 84 Нераспределенная прибыль	800
	№ 26 Общехозяйственные расходы	300	№ 84 Нераспределенная прибыль	300
7. Отложенный налог (в отчете о прибылях и убытках на эту величину уменьшается чистая прибыль)	№ 68 Расчеты по налогам и сборам	500	№ 77 Отложенные налоговые обязательства	500
8. Отражение уставного капитала по исторической стоимости	№ 82 Резервный капитал	5	№ 80 Уставный капитал	5
9. Отражена капитализированная чистая прибыль прошлых лет	№ 84 Нераспределенная прибыль прошлых лет	11500	№ 82 Резервный капитал	11500

Библиографический список

1. Приказ Министерства финансов РФ от 31 октября 2000 г. № 94н (в ред. приказа Минфина РФ от 7 мая 2003 г. № 38н) «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» // Нормативные акты для бухгалтера. 2003. № 11.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Ч. 1 (в ред. Федеральных законов от 9 июля 99 № 154-ФЗ, от 2 января 2000 г. № 13-ФЗ). М.: Финансы и статистика, 2001.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации: Ч. 1 (в ред. Федеральных законов от 9 июля 1999 г. № 154-ФЗ, от 2 января 2000 г. № 13-ФЗ). М.: Финансы и статистика, 2001.
4. Российские стандарты (положения) по бухгалтерскому учету (ПБУ 1-19). М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2003. 246 с.
5. *Абрютина, М. С.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютина, А. В. Грачев А. В. М.: Дело и Сервис, 2000. 256 с.
6. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / Л. А. Богдановская, Г. Г. Виногородов, О. Ф. Мигун и др.; под общ. ред. В. И. Стражева. 2-е изд. Мн.: Высш. шк., 1996. 363 с.
7. *Бланк, И. А.* Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. Т. 1. 592 с.
8. *Бороненкова, С. А.* Управленческий анализ / С. А. Бороненкова. М.: Финансы и статистика, 2002. 384 с.
9. *Бочаров, В. В.* Финансовый анализ / В. В. Бочаров. СПб.: Питер, 2001. 240 с.
10. *Гаррисон, Д. Ч.* Стандарт-кост. Система нормативного учета себестоимости / Д. Ч. Гаррисон. Л.: Союзоргучет, 1933. 204 с.
11. *Дауни, Т.* Стандарт-кост в системном учете / Т. Дауни; под ред. С. Ф. Иванова. М., Л.: Стандартизация и рационализация, 1934. 136 с.
12. *Друри, К.* Учет затрат методом стандарт-кост / К. Друри; пер. с англ.; под ред. Н. Д. Эриашвили. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 224 с.
13. *Ефимова, О. В.* Финансовый анализ. 4-е изд., перераб. и доп / О. В. Ефимова. М.: Бухгалтерский учет, 2002. 528 с.
14. *Ильенкова, Н. Д.* Анализ взаимосвязи спроса на продукцию и финансовых результатов деятельности предприятия / Н. Д. Ильенкова. М.: Финансовая акад. при Правительстве РФ, 1997. 47 с.
15. *Ковалев, В. В.* Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 1995. 432 с.
16. *Крейнина, М. Н.* Анализ финансовых результатов деятельности предприятия / М. Н. Крейнина // Я – бухгалтер. 1998. № 12.
17. *Крылов, Э. И.* Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия / Э. И. Крылов, В. М. Власова, М. Г. Егорова, И. В. Журавкова. М.: Финансы и статистика, 2003. 192 с.

18. *Крылов, Э. И.* Маржинальный анализ себестоимости и прибыли / Э. И. Крылов, А. В. Мальцева, Л. М. Марцулевич. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000. 117 с.
19. *Малич, В. А.* Анализ финансовой деятельности предприятий и организаций: учеб. пособие / В. А. Малич. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998. 186 с.
20. *Орлов, Б. Л.* Управленческий и финансовый анализ деятельности предприятия / Б. Л. Орлов, В. В. Осипов. М.: УРОА, 1997. 123 с.
21. *Рожнова, О. В.* Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности / О. В. Рожнова. М.: Экзамен, 2002. 288 с.
22. *Савицкая, Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. Мн.: ООО «Новое знание», 2000. 688 с.
23. *Селезнева, Н. Н.* Финансовый анализ / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 479 с.
24. Учебный модуль по дисциплине «Международные стандарты финансовой отчетности». М.: Финансовая акад. при Правительстве РФ, 2002. Ч. 1.
25. Учебный модуль по дисциплине «Международные стандарты финансовой отчетности». М.: Финансовая акад. при Правительстве РФ, 2002. Ч. 2. 207 с.
26. Учебный модуль по дисциплине «Международные стандарты финансовой отчетности». М.: Финансовая акад. при Правительстве РФ, 2002. Ч. 3. 215 с.
27. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е. С. Стояновой. М.: Перспектива, 1996. 405 с.
28. *Хеддервик, К.* Финансово-экономический анализ деятельности предприятия / К. Хеддервик. М.: Финансы и статистика, 1996. 192 с.
29. *Шеремет, А. Д.* Финансы предприятий / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. М.: ИНФРА-М, 1999. 343 с.
30. *Шеремет, А. Д.* Теория экономического анализа: учебник / А. Д. Шеремет. М.: ИНФРА-М, 2002. 333 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Г л а в а 1. Теоретические и методические вопросы анализа финансовых результатов деятельности предприятия	4
1.1. Финансовый результат деятельности предприятия: экономическое содержание, виды, методика и задачи анализа	4
1.2. Информационная база и характеристика нормативно-законо- дательных документов для анализа финансовых резуль- татов деятельности предприятия	22
1.3. Содержание, механизм управления и задачи анализа прибыли (конечных финансовых результатов)	65
1.3.1. Содержание и виды прибыли предприятия	65
1.4. Анализ прибыли предприятия	79
1.5. Анализ рентабельности продаж и рентабельности произ- водственных активов предприятия	112
1.6. Анализ распределения и использования прибыли предприятия	138
Г л а в а 2. Маржинальный анализ прибыли	150
2.1. Общеметодические вопросы анализа взаимосвязи объема производства, себестоимости, прибыли и точки безубыточности	150
2.2. Анализ безубыточности при оценке эффективности инвестиционных проектов	165
2.3. Маржинальный анализ себестоимости, прибыли и рентабельности	171
2.3.4. Анализ влияния изменения объема производства (производственной мощности) на прибыль	187
2.4. Обоснование управленческих решений на основе маржинального анализа	199
2.5. Содержание и порядок составления отчетности по финан- совым результатам предприятия по МСФО	208
2.6. Анализ особенностей взаимосвязи российской финан- совой отчетности и отчетности в соответствии с требо- ваниями МСФО	224
Библиографический список	253
	255

Учебное издание

Крылов Эдуард Иванович
Власова Виктория Михайловна

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Учебное пособие

Редактор *Г. Д. Бакастова*

Компьютерная верстка *Н. С. Степановой*

Сдано в набор 26.02.06. Подписано в печать 28.06.06. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,88. Усл. кр.-отт. 15,00. Уч.-изд. л. 15,32. Тираж 300 экз. Заказ №

Редакционно-издательский отдел
Отдел электронных публикаций и библиографии
Отдел оперативной полиграфии
ГУАП
190000, Санкт-Петербург, ул. Б. Морская, 67