**Неявные показатели реального состояния дел в фирме**

Ярослав Вячеславович Соколов, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики, учета и аудита Санкт-Петербургского государственного университета.

Ваш бизнес будет жить до тех пор, пока вы сами не решите его похоронить. Чтобы этого никогда не пришлось делать, достаточно отслеживать лишь три источника данных, на основании которых можно сделать выводы как об ухудшении, так и об улучшении работы фирмы.

Невозможно постоянно успевать. За успехами следуют поражения, и осознание их возможности огорчает многих. Однако ни одно поражение не может считаться неизбежным. Ваше предприятие будет жить до тех пор, пока вы сами не решите его похоронить. И чтобы этого никогда не пришлось делать, следует систематически отслеживать три источника данных:

1. личные наблюдения: на их основании могут быть сделаны выводы как об ухудшении, так и об улучшении работы фирмы;

2. неформализованные критерии, анализ которых позволит предвидеть возможные неприятности;

3. бухгалтерские данные, интерпретация которых даст достаточно убедительную картину о предстоящих нежелательных событиях.

1. Личные наблюдения менеджера

Такие наблюдения получить очень легко, а значение их огромно:

усиливается текучесть кадров, причем фирму покидают ключевые фигуры администрации, ваши ближайшие помощники, говоря о возможном уходе (они могут это говорить постоянно, но степень их реальных желаний бывает различной);

главный бухгалтер подает заявление;

на собрании директоров кто-то возражает вроде бы по делу, но вы ясно видите в этом личный подтекст;

наблюдается техническое и организационное отставание в работе фирмы. Многие руководители не воспринимают и не замечают этого обстоятельства, но на самом деле оно может свидетельствовать о будущем кризисе;

сокращаются продажи, уменьшается число заказов; в вашей фирме обслуживается меньше покупателей;

возникают проблемы с платежами;

усиливается зависимость от одного заказчика (или одного поставщика);

условия договоров по отношению к вашей фирме становятся более жесткими;

появляются иски, которые могут быть проиграны. Внешне они могут выглядеть как дебиторская задолженность — полноценный актив, а на самом деле — это уже отвлеченные средства, т. е. явный убыток; дыра в оборотных средствах фирмы;

падение дисциплины среди сотрудников фирмы, это один из возможных зловещих симптомов;

перекладывание в объяснениях и анализе причин возникающих сложностей своей вины на объективные условия и плохую работу других лиц — одна из причин провала в экономической работе;

выдвижение каких-то не слишком оптимистичных планов на будущее, что всегда должно настораживать опытного администратора, ибо в жизни, прежде всего, необходима осторожность;

нарушение ритмичности технических и финансовых процессов. Чем чаще наблюдаются такие случаи, тем тревожнее должно становиться за судьбу фирмы;

сокращение рентабельности, фирма беднеет, но пропорционально растет благосостояние собственников — это основной признак приближающегося краха.

В этом отношении возможны четыре ситуации:

1. администрация беднеет (или ее благополучие не изменяется), а фирма развивается и богатеет — администрация живет ради дела;

2. администрация богатеет, а фирма беднеет — администрация рассматривает фирму как средство своего личного обогащения;

3. администрация богатеет и фирма богатеет, — это то, что недавно называлось сочетанием личных и общественных интересов. Если уподобить фирму корове, то в одном случае администрация хочет ее убить, а в другом — доить;

4. администрация беднеет и фирма беднеет. Это указывает на полную неспособность администрации заниматься хозяйственной деятельностью.

2. Симптомы болезни

Неформальные критерии вытекают непосредственно из данных бухгалтерского учета:

увеличиваются дебетовые обороты по счетам "Реализации" и особенно по дебету счета "Прибылей и убытков", при этом кредитовые обороты по этим счетам растут существенно медленнее или, говоря обычным языком, расходы растут быстрее доходов;

растут суммы просроченной кредиторской задолженности;

используются краткосрочные заемные средства для финансирования долгосрочных вложений;

наблюдается снижение остатков по счетам денежных средств и запасов. В первом случае это, как правило, свидетельствует о затруднениях с платежами, во втором — о недостатке товаров, которые могли бы быть проданы (в торговле), и о дефицитах сырья, из которого могла бы быть выработана готовая продукция (в промышленности) и т. д. То есть речь идет о систематической нехватке оборотных средств;

выплачиваются слишком высокие дивиденды, что приводит к изъятию оборотных средств и в дальнейшем — к их дефициту;

возникает непрерывное увеличение удельного веса просроченной дебиторской задолженности. Это положение становится особенно опасным, если величина резерва по таким долгам растет медленнее, чем дебетовые сальдо по счетам расчетов;

увеличение сальдо счетов "Товары" и "Готовая продукция" при замедлении процессов оборачиваемости, т. е. на предприятии находятся ценности, которые очень трудно реализовать. Чем больше таких ценностей, тем больше того, что называется неликвидами, а чем больше неликвидов, тем ближе банкротство;

рост сальдо счета "расходы будущих периодов" показывает, что бухгалтерия включает в баланс в качестве полноценных активов уже понесенные затраты, т. е. в учете они числятся, как полноценные оборотные средства (запасы), а в реальной действительности — это воздушные замки в имуществе предприятия, ибо имущества-то уже и нет.

Возможна некоторая оговорка: если в составе расходов будущих периодов оказывается дебиторская задолженность, которая в случае расторжения договора может быть возвращена фирме, то такие расходы можно считать полноценным активом. Например, уплачена вперед арендная плата. Если договор будет расторгнут, арендодатель вернет ранее полученные суммы. Однако такие ситуации встречаются крайне редко.

3. Интерпретация бухгалтерских данных

Интерпретация бухгалтерских данных предполагает не просто рассмотрение их, а еще и анализ, что требует выполнения определенных расчетов. Однако к результатам этих расчетов нужно подходить осторожно.

1. Методология бухгалтерского учета не может полностью и адекватно отразить реальное положение дел предприятия. Ее основной минус связан с тем, что бухгалтерский учет слишком привязан к юридическим аспектам хозяйственной деятельности и принцип приоритета содержания над формой практически не действует или принимается во внимание недостаточно полно. В самом деле, если у предприятия есть оборудование, которое реально ничего не стоит или стоит очень незначительно, то в нашем балансе это оборудование будет показано по учетной цене, которая может оказаться, и сплошь и рядом оказывается, значительно выше реальной. Практически это означает, что у такого предприятия присутствует формальная прибыль. И, следовательно, при расчете платежеспособности отмеченную разницу нельзя принимать во внимание.

2. Реальную стоимость активов можно узнать не по итогу баланса, а по страховой сумме. Действительно, если эта сумма больше итога актива, то, следовательно, у предприятия имеется скрытый резерв и оно может успешно функционировать в будущем. Если же страховая сумма меньше итога актива, то у предприятия имеются или могут возникнуть серьезные финансовые затруднения. При анализе в этом случае необходимо провести корректировку баланса: актив уменьшить на возникшую разницу и, соответственно, уменьшить четвертый раздел пассива (капиталы и резервы — собственные средства предприятия).

3. Из актива следует изъять расходы будущих периодов и отвлеченные средства (счет "Использование прибыли"), так как за этими активами нет имущества.

4. Стоимость товаров и готовой продукции следует увеличить, поскольку они показываются по себестоимости, а продаются, т. е. покрывают долги по ценам реализации. Вместе с тем из общей массы запасов следует вычесть ту их стоимость, которая или никогда не будет продана или же будет продана с уценкой. В последнем случае необходимо величину этой уценки отнять из общей суммы запасов.

5. Дебиторы должны быть уменьшены на сумму начисленного резерва по сомнительным долгам. Это необходимо сделать, даже если при анализе использовалась не юридически подтвержденная сумма, а реальная величина. Что толку, если кто-то нам должен N у.е. Важно, сколько реально мы можем этих N у. е. получить.

6. Если дебиторская задолженность исчислена в иностранной валюте, то на курсовые и суммовые разницы необходимо исправить ее величину.

7. Если кредиторская задолженность исчислялась в иностранной валюте, то курсовые и суммовые разницы необходимо исправить на величину кредиторской задолженности.

8. Если предприятие предоставляет своим клиентам дополнительные бесплатные услуги, например гарантийный ремонт, то на ожидаемую величину расходов, связанных с такими услугами, увеличивается кредиторская задолженность, и соответственно, уменьшается четвертый раздел пассива — сумма капиталов и резервов — "собственные средства предприятия". Этот же раздел пассива должен быть увеличен на:

весь пятый раздел, в котором показывается долгосрочная кредиторская задолженность (на срок свыше одного года). Некоторые бухгалтеры не уменьшают величины этой задолженности после того, как ее срок снижается до года. Это не просто ошибка, а фальсификация отчетности. Так, если взята ссуда сроком на 18 месяцев, то после истечения первых шести месяцев величина долга должна быть отнесена к краткосрочной кредиторской задолженности;

минимальную часть шестого раздела, в котором показывается краткосрочная кредиторская задолженность. Она находится по значению краткосрочной кредиторской задолженности, которая присутствует у предприятия постоянно. Например, у предприятия краткосрочная кредиторская задолженность составляла: за январь — 100 у.е., за февраль — 90 у.е., за март —110 у.е., за апрель — 120у.е., за май—115 у.е., за июнь — 70 у.е., за июль — 80 у.е., за август — 92 у.е., за сентябрь — 122 у.е., за октябрь — 130 у.е., за ноябрь — 128 у.е., за декабрь — 133 у. е. Таким образом, минимум 70 у. е. находится в краткосрочной кредиторской задолженности постоянно, и в течение всего года находились в распоряжении вашей фирмы.

Наряду со всей долгосрочной задолженностью они составляли "устойчивые пассивы", т. е. чужие деньги, которые постоянно, как будто ваши, находились в распоряжении предприятия. Чем больше у него устойчивых пассивов, тем надежнее перспективы фирмы. Итак, если вы хотите анализировать по балансу перспективы развития вашего предприятия, вам, прежде всего, надлежит согласно приведенным обстоятельствам перестроить, реструктурировать баланс.

После этого вы приступаете к его анализу. И тут вам надо осмыслить три главных показателя:

1. Ликвидность:

если весь актив больше чем в два раза кредиторской задолженности (принимается во внимание только краткосрочная кредиторская задолженность до 1 года), то это говорит о приемлемых перспективах функционирования предприятия, по крайней мере, в течение 12 месяцев;

если весь актив превышает кредиторскую задолженность, но в объеме менее двух раз, то это официально трактуется как первый признак финансовой неустойчивости. Однако, если это и болезнь, то такая, с которой можно иногда дожить до глубокой старости. В нашей стране сейчас многие фирмы живут с этими болезнями;

если весь актив равен кредиторской задолженности, то предприятие находится на грани краха. Надо четко представлять, что значение сказанного нуждается в серьезных поправках;

если за собственниками фирмы и/или ее администраторами стоят какие-то достаточно мощные силы, то есть основания полагать, что предприятие будет продолжать свою работу;

если у предприятия есть неоприходованная выручка, так называемый "черный нал", то вышесказанное обычно не имеет смысла, ибо за счет этого "источника" всегда можно поправить любые дела фирмы, однако это сделать тем легче, чем больше ликвидность по официальной отчетности.

2. Рентабельность:

чем выше рентабельность, тем лучше работает фирма, тем может быть большим окажется курс ее ценных бумаг.

Однако, на самом деле это не всегда очевидно. Если есть тот же "черный нал", предприятие может быть сколь угодно и сколь долго убыточным. Ради сокрытия налогов администрация многих фирм сознательно прибыльные предприятия превращает в убыточные.

3. Леверидж:

чем больше отношение собственных и приравненных к ним средств (устойчивые пассивы) предприятия к привлеченным (кредиторская задолженность), тем устойчивее ее финансовое положение, однако этот же показатель в ряде случаев просто говорит, что предприятие не хочет по неспособности администрации или по недоверию к ней получать возможные кредиты. В результате фактическая рентабельность предприятия оказывается ниже возможной.

Подытоживая сказанное, мы должны обратить внимание на то, как были изложены правила финансового анализа. Мы приводили правила и они сформулированы, безусловно, верно, но когда любые, пусть самые лучшие правила сталкиваются с реальной действительностью, с мыслями (менталитетом) людей, они естественно через этот менталитет преломляются. И на самом деле успех бизнеса зависит не столько от правил, сколько от двух обстоятельств:

внешней среды. Вдруг государство возьмет, да объединит несколько частных фирм в Министерство; запретит какой-нибудь вид бизнеса, например табачную промышленность; изменит курс рубля, введет твердые цены и т. п. и вся экономическая среда изменится и то, что было рентабельно, станет в один день сплошным убытком. Это фактор главный, объективный. Вот очень характерный пример: "в 1495 г. великий князь Иван III приказал схватить в Новгороде немецких и колыванских (ревельских) купцов, засадить их в тюрьму, а "...товар их спровадити к Москве". Потом, конечно, после реквизиции иностранцам вновь предложили инвестировать капитал и заниматься торговлей, но немецкие купцы уже страшились вверять судьбу свою такой земле, где единое мановение грозного самовластителя лишало их вольности, имения и жизни";

кадровой политики собственников. Если администрация имеет волю, желание и необходимые профессиональные навыки, она всегда добивается огромных успехов и там, где может, по крайней мере, преодолевает кризисные ситуации. Перспективы развития любого предприятия зависят, прежде всего, от умения его администрации наращивать источники собственных средств (собственный капитал) (четвертый раздел баланса). И это должно достигаться в результате успешной коммерческой и производственной работы, а не так, как это имело место до революции. Великий русский философ В.В.Розанов (1856—1919) говорил в те годы: "В России есть три источника собственности: подарили, выпросил, спер". Может быть, поэтому капитализм оказался нежизнеспособным в нашей стране.