Отчет о прибылях и убытках характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчетный период. В отчете о прибылях и убытках данные о доходах, расходах и финансовых результатах представляются в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты.

Целью отчета о прибылях и убытках и пояснений к нему является предоставление внешним пользователям информации:

1) о результатах деятельности организации,

2) об источниках получения прибыли (причинах убытка).

Данные отчета о прибылях и убытках используются для оценки результатов деятельности организации за период и для прогноза будущей доходности ее деятельности. Прогноз будущих результатов деятельности является важным показателем. Для инвесторов он означает возможность получения дивидендов в будущем, и величина такого дивиденда может иметь решающее значение при принятии решения об инвестировании средств. Для кредитора будущая доходность означает возможность предприятия прежде всего уплатить непосредственно сумму долга и, кроме того, проценты за кредит. Если деятельность ожидается убыточной, эта ситуация может быть оценена как угроза невозврата долга и невозможности погашения процентов.

Для решения задач анализа доходы и расходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

а) доходы и расходы по обычным видам деятельности. Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг;

б) операционные доходы и расходы;

в) внереализационные доходы и расходы;

г) чрезвычайные доходы и расходы.

К обычной деятельности относится деятельность, ради которой организация создавалась.

К операционным относятся доходы, не связанные с основной деятельностью, например продажа основных средств, иного имущества, которая не является типичной деятельностью организации.

Разграничение между обычной деятельностью и операционными доходами и расходами достаточно условно и базируется на сложившейся практике. Для целей бухгалтерского учета организации разрешено самостоятельно признавать поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями, исходя из характера своей деятельности, вида доходов и условий их получения. Например, промышленное предприятие может продавать излишки сырья, отражая доходы как выручку или как операционные.

Вырабатываемый практикой подход к разделению этих двух видов доходов обусловлен требованием «чистоты» результата основной деятельности, обеспечения сопоставимости рентабельности деятельности предприятий одной отрасли. Например, если одно предприятие отражает как обычный вид деятельности только реализацию готовой продукции, а другое включает в обычный вид деятельности еще и продажу излишков сырья, сопоставление рентабельности основной деятельности предприятий не даст правильного вывода.

Для избежания таких проблем, а также для многопрофильных предприятий введено требование о раскрытии обычных доходов по видам деятельности, если доля дохода по отдельному виду деятельности составляет пять и более процентов от обшей суммы дохода за отчетный период. Такое выделение позволяет сделать отчетность более прозрачной для инвестора, определить и сравнить рентабельность деятельности организации как со среднеотраслевой, так и с данными других предприятий.

Построение отчета о прибылях и убытках производится в разрезе различных источников доходов и расходов, которые можно отнести к различным видам деятельности организации (табл. 1).

Таблица 1 Результат от основной деятельности Выручка.

Себестоимость реализованных товаров.

Прибыль от реализации.

Результат финансовой деятельности Проценты к получению.

Проценты к уплате.

Доходы от долевого участия.

Результат от неосновной деятельности (кроме финансовой) Прочие операционные доходы.

Прочие операционные расходы.

Прочие внереализационные расходы.

Расчет прибыли собственников Прибыль до налогообложения.

Налог на прибыль.

Нераспределенная прибыль.

Дивиденд на акцию.

Результат экстраординарных событий Чрезвычайные доходы.

Чрезвычайные расходы.

Структура отчета о прибылях и убытках позволяет проанализировать результаты деятельности организации в разрезе источников их получения, что учитывается аналитиком при расчете прогноза деятельности предприятия. Для целей оценки результатов деятельности данные представляются не менее чем за два отчетных периода в сопоставимых ценах. Компании в целях привлечения инвестиций могут приводить данные за три-пять отчетных периода. С учетом динамично развивающейся ситуации представление данных за более продолжительный период времени не всегда целесообразно.

В основу структуры отчета заложена различная степень вероятности повторения доходов и расходов организации в будущем.

При расчете прогнозного тренда результата основной деятельности аналитик учитывает данные раскрытия информации по сегментам деятельности, перспективы развития рынков сбыта, тенденции деятельности основных покупателей, особенно в случаях, когда покупатель является аффилированным лицом, и т.д. При отсутствии серьезных колебаний изучаемых факторов вероятность сохранения тенденции является достаточно высокой.

Вероятность повторения результата финансовой и неосновной деятельности зависит от источника получения таких доходов, поэтому они раскрываются в отчете дополнительно. Как правило, вероятность повторения ниже, чем у событий основной деятельности (например, продажа основных фондов не является постоянно повторяющейся операцией), но достаточна высокая.

Вероятность повторения экстраординарных событий является малой величиной. Для определения вероятности повторения оценивается конкретная ситуация.

Например, если мы сравним результаты деятельности трех условных компаний (табл. 2).

Таблица 2 Источник дохода Компания «А» Компания «Б» Компания «В»

Результат от основной деятельности 100 230 50

Результат от неосновной деятельности 100 20

Результат экстраординарных событий -50 150

Прибыль, всего... 200 200 200

Как видно, итоговая прибыль всех компаний одинакова. Однако с точки зрения инвестиционной привлекательности наиболее перспективной выглядит компания «Б», поскольку в будущем повторение результата ее основной деятельности, при малой вероятности повторения экстраординарных событий, даст достаточно высокую общую прибыль.

Для правильных выводов необходима сопоставимость данных отчетов. Если данные за аналогичный период предыдущего года несопоставимы с данными за отчетный период, то первые из названных данных подлежат корректировке исходя из изменений учетной политики, законодательных и иных нормативных актов. На соблюдение требования сопоставимости направлено также требование учета влияния цен.

Для формирования более точного прогноза будущей доходности в правилах бухгалтерского учета содержится целый ряд требований:

1) требование о раскрытии информации о прекращенных видах деятельности;

2) требование о составлении сегментарной отчетности;

3) требование о раскрытии информации о сделках с аффилированными лицами;

4) требование об отражении условных фактов;

5) требование об отражении событий после отчетной даты.

Положение по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности» ПБУ 16/02 утверждено приказом Минфина России от 02.07.2002 № ббн. В п. 6 ПБУ 16/02 определены четыре пути прекращения части деятельности организации, которые заключаются в следующем:

продажа имущественного комплекса (предприятия) или его части, представляющих собой совокупность активов и обязательств и относящихся непосредственно к прекращаемой деятельности при заключении единой сделки куплипродажи;

продажа отдельных активов и прекращение (исполнение) в установленном законодательством Российской Федерации порядке отдельных обязательств, имеющих отношение к прекращаемой деятельности;

отказ от продолжения части деятельности;

реорганизация предприятия в форме выделения из его состава одного или нескольких юридических лиц.

Активы, обязательства, доходы и расходы могут быть отнесены к прекращаемой деятельности только в случае, если они подлежат продаже, погашению или выбытию иным способом в результате осуществления прекращения части деятельности организации.

Данные по прекращенной деятельности не принимаются в расчет аналитиком при построении тренда для определения будущей доходности организации, такое исключение позволяет сделать прогноз более точным.

Требование о раскрытии отчетности по сегментам в разрезе видов и регионов деятельности, содержащиеся в положении по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000), позволяют внешнему аналитику учесть риски снижения или увеличение объема деятельности в конкретном сегменте (например, из-за падения или роста спроса на продукт, см. тему 8).

Заинтересованным пользователям бухгалтерской отчетности важно знать, в какой мере результаты хозяйственной деятельности организации связаны с усилиями ее коллектива, а в какой степени они вызваны влиянием внешних факторов, в том числе внешнеэкономическими причинами. Согласно ПБУ 11/2000 «Информация об аффилированных лицах», утвержденному приказом Минфина России от 13.01.2000 № 5н, аффилированными лицами признаются юридические и физические лица, способные оказывать влияние на деятельность юридических и (или) физических лиц. Предоставление пользователям значимой информации по аффилированным лицам позволяет обеспечить более точную оценку акционерного капитала организации с максимальным эффектом для нее и, соответственно, более эффективное вложение ресурсов. Например, цены продажи аффилированным покупателям могут быть существенно ниже рыночных. Поэтому, если планируется выход из-под его влияния, аналитик может оценить будущую доходность предприятия выше.

Условным фактом в соответствии с ПБУ 8/98 «Условные факты хозяйственной деятельности», утвержденным приказом Минфина России от 25.11.1998 № 57н, признается имеющий место по состоянию на отчетную дату факт хозяйственной деятельности, в отношении последствий которого и вероятности их возникновения в будущем существует неопределенность. При этом последствия условного факта оказывают существенное влияние на оценку пользователями бухгалтерской отчетности финансового положения, движения денежных средств или результатов деятельности организации по состоянию на отчетную дату (например, не завершенные на отчетную дату судебные разбирательства, в которых организация выступает истцом или ответчиком и решения по которым могут быть приняты лишь в последующие отчетные периоды; не разрешенные на отчетную дату разногласия с налоговыми органами по поводу уплаты платежей в бюджет).

Событие после отчетной даты в соответствии с ПБУ 7/98 ««События после отчетной даты», утвержденным приказом Минфина России от 25.11.1998 № 56н, - факт хозяйственной деятельности, который имел место в период между отчетной датой и датой подписания бухгалтерской отчетности за отчетный год и оказал или может оказать влияние на результаты деятельности организации в будущем (например, принятие решения о реорганизации организации; пожар, авария, стихийное бедствие или другая чрезвычайная ситуация, в результате которой уничтожена значительная часть активов организации).

Перечисленные требования к составлению отчета о прибылях и убытках и дополнительному раскрытию информации о хозяйственной деятельности позволяют внешнему пользователю более точно оценить результаты деятельности и составить прогноз на будущее.

Модели построения отчета о прибылях и убытках

Различают две основные модели построения отчета о прибылях и убытках в части представления результата от основной деятельности - так называемые промышленная (отчет о себестоимости произведенной продукции) и торговая (отчет о продажах).

Промышленная модель построения отчета имеет следующий вид (цифры условные):

 выручка от реализации 1100

себестоимость реализованной готовой продукции остатки готовой продукции на начало периода 100

себестоимость выпушенной готовой продукции за период 900

в том числе:

материальные расходы 400

заработная плата и отчисления 250

амортизация 50

прочие расходы 200

минус: остатки готовой продукции на конец периода 200

себестоимость реализованной готовой продукции 800

валовая прибыль 300

расходы на сбыт 120

прибыль от реализации продукции 180

торговая модель баланса имеет следующий вид. выручка от реализации 1100

себестоимость реализованных товаров .... 800

валовая прибыль 300

расходы на сбыт 120

прибыль от реализации продукции 180.

При любой из моделей структура себестоимости реализованной продукции должна раскрываться в финансовой отчетности. В промышленной модели структура представлена в самом формате отчета, а при использовании торговой модели она приводится в пояснениях к отчету.

Структура себестоимости имеет важное значение при оценке прогнозного тренда развития организации. Так, слишком низкие, по сравнению со среднеотраслевыми, расходы на амортизацию в составе себестоимости могут привести к невозможности модернизировать парк оборудования в то же время, что и другие компании отрасли. Это приведет к снижению конкурентоспособности продукции и/или объема производства.

Различие моделей влияет и на возможности анализа оборачиваемости поданным финансовой отчетности. Так, при использовании торговой модели можно оценить оборачиваемость готовой продукции и/или товаров. Однако промышленные предприятия анализируют не только по оборачиваемости готовой продукции, но и по оборачиваемости сырья и материалов, так как замедление оборачиваемости данной категории запасов влечет увеличение складских расходов, а следовательно, уменьшение прибыли в будущем.

При использовании промышленной модели при расчете оборачиваемости можно применять показатель себестоимости выпущенной за период готовой продукции, величина которой отличается от показателя себестоимости реализованной готовой продукции. При использовании торговой модели расчет данного показателя можно произвести, используя формулу товарного баланса и данные бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Однако в многопрофильных организациях данный расчет затруднен представлением стоимости готовой продукции и товаров в одной строке бухгалтерского баланса.

При построении моделей используется показатель валовой прибыли, или валовой маржи. Данный показатель имеет существенное значение в маржинальной концепции прибыли. В условиях монопольного рынка (или тотального планирования) формирование выручки(В)с экономической точки зрения представляет собой как компенсацию затрат на производство (3) и монопольную (плановую) прибыль производителя (П).

Программа Финансовый анализ - ФинЭкАнализ для расчета валовой маржи и большого количества финансово-экономических коэффициентов.

Скачать программу можно здесь

В = З + П, т.е. прибыль является фактором.

В условиях совершенной конкуренции для конкретной организации существенное изменение цены на продукцию в сторону повышения и на ресурсы (в том числе трудовые) в сторону понижения невозможно, поэтому прибыль (Я) формируется как разница между выручкой (В) и затратами (3).

В = З - П, т.е. прибыль является результатом.

Маржинальная прибыль является разницей между выручкой и прямыми расходами, т.е. расходами, необходимыми для выпуска продукции, расходами на ресурсы, цены на которые сформированы и поддерживаются рынком. За счет маржинальной прибыли покрываются расходы, связанные с созданием условий производства и управления. Оставшаяся сумма составляет результат основной деятельности. Построение отчета в такой последовательности позволяет разделить влияние факторов на результат основной деятельности: преимущественно рыночных (цена ресурсов, необходимых для выпуска продукции) и преимущественно управленческого характера(организация и управление производством). При определении себестоимости реализованной продукции по полной величине затрат организация включает расходы по организации и управлению производством в себестоимость выпущенной продукции, поэтому при отсутствии расходов по сбыту в отчете о прибылях и убытках валовая прибыль получается равной прибыли от основной деятельности.

Отчет о прибылях и убытках в РФ должен содержать следующие числовые показатели:

выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и т.п., налогов и обязательных платежей (нетто-выручка), себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (кроме коммерческих и управленческих расходов)

валовая прибыль

коммерческие расходы управленческие расходы

прибыль / убыток от продаж

проценты к получению проценты к уплате

доходы от участия в других организациях прочие операционные доходы прочие операционные расходы внереализационные доходы внереализационные расходы

прибыль /убыток до налогообложения

налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи

прибыль / убыток от обычной деятельности чрезвычайные доходы чрезвычайные расходы

чистая прибыль (нераспределенная прибыль непокрытый убыток).

Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг используется для формирования информационной базы для анализа и оценки таких важнейших показателей результативности работы организации, как оборачиваемость активов, средняя продолжительность сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности, материалоотдача, затратоемкость (в том числе по отдельным статьям расходов, формирующих себестоимость производства и продажи продукции) и т.д.

Порядок признания выручки в бухгалтерском учете определяется положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (П БУ 9/99), утвержденного приказом Министерства финансов Российской Федерации от б мая 1999 г. № 32н.

Одним из основных условий признания выручки является переход права собственности на продукцию (товары) к покупателю, сдача работ, услуг заказчику (п. 12 ПБУ 9/99). Юридическая основа признания выручки получает, таким образом, преобладание над сущностью операции. Так, например, возврат поставщику ранее полученного надлежащим образом неходового товара будет отражаться как его реализация, потому что право собственности переходит (возвращается) к поставщику. Таким образом, существующие правила допускают формирование нереальных данных о выручке.

Представление отчетности согласно международным стандартам финансовой отчетности построено на иной основе - на основе приоритета содержания операции над ее юридической формой. Рассмотрим некоторые примеры (табл. 3).

Таблица 3 Пример ПБУ 9/99 МСФО 18

Товар поставлен покупателю, но по условиям договора переход права собственности произойдет только после полной оплаты товара Выручка не признается, так как право собственности не перешло к покупателю Выручка признается, так как контроль над активом фактически утрачен и нет основании предполагать возврат товара

Сырье обменено у поставщика на аналогичное другой марки Выручка признается, так как произошла смена собственника сырья Выручка не признается, так как сделка не принесла увеличения экономических выгод

Основные средства проданы другой организации, а затем у нее же взяты в аренду Выручка признается, так как произошла смена собственника основных средств Выручка не признается, так как фактический контроль над активами не утрачен

Следует отметить и проблему признания выручки по долгосрочным контрактам. Например, при заключении договора подряда на строительство завода «под ключ» сдача объекта заказчику произойдет через несколько лет после начала строительства. Согласно МСФО 11 «Договора подряда» для удовлетворения интересов пользователей финансовой отчетности выручка по долгосрочным договорам может признаваться по мере готовности объекта. Например, контракт стоимостью 1 млн. дол. заключен на строительство объекта за 3 года. Если в первый год выполнено 17% объема работ, может быть признана выручка в 170 тыс. дол. и приходящиеся на данный объем работ затраты. Аналогичные правила учета предусмотрены п. 13 ПБУ 9/99, в соответствии с которым организация может признавать в бухгалтерском учете выручку от выполнения работ, оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления по мере готовности работы, услуги, продукции или по завершении выполнения работы, оказания услуги, изготовления продукции в целом. Однако практическое ведение учета в этой ситуации затруднено противоречивостью нормативной базы.

Согласно и МСФО, и ПБУ 9/99 (п. 17), в составе информации об учетной политике организации в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию информация о порядке признания выручки организации, а также о способе определения готовности работ, услуг, продукции, выручка от выполнения, оказания, продажи которых признается по мере готовности.

Порядок определения себестоимости проданных товаров, работ, услуг определяется положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденного приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 мая 1999 г. №33н.

Себестоимость является одним из основных показателей результатов деятельности организации. По данным отчета о прибылях и убытках за ряд периодов можно определить темпы роста выручки и темпы роста себестоимости. Положительной тенденцией является опережающий темп роста выручки по сравнению с себестоимостью продаж. Такой анализ проводится по данным как в целом по организации, так и в разрезе видов деятельности.

Не меньшее значение имеет и анализ структуры затрат как в разрезе структуры себестоимости продукции, так и в разрезе соотношения себестоимости продукции, управленческих и коммерческих расходов (расходов на сбыт).

Прибыль от продаж является итоговым показателем обычной деятельности, величина которой характеризует финансовый результат от основных видов деятельности организации. Соотношения прибыли от продаж с другими показателями отчетности дают возможность определить и оценить такие важнейшие показатели, как рентабельность продаж, рентабельность затрат, рентабельность вложений в основные производственные активы, в материальные производственные запасы. Однако в рамках проведения финансового анализа с использованием данных только бухгалтерской отчетности не представляется возможным достичь необходимого уровня детализации, в частности определить уровни затратоемкости и рентабельности в разрезе номенклатуры всей производимой продукции. Подобные аналитические задачи могут быть решены лишь при условии привлечения данных внутреннего (управленческого) учета.

Программа Финансовый анализ - ФинЭкАнализ для расчета рентабельности затрат и большого количества финансово-экономических коэффициентов.

Скачать программу можно здесь

Программа Финансовый анализ - ФинЭкАнализ для расчета рентабельности продаж и большого количества финансово-экономических коэффициентов.

Скачать программу можно здесь

Таким образом, представление данных о результатах основной деятельности в отчете о прибылях и убытках и пояснений к ним позволяют:

1) определить рентабельность по видам деятельности;

2) определить положение предприятия в отрасли путем сравнения со среднеотраслевыми данными;

3) определить положение предприятия среди аналогичных путем сравнения с другими предприятиями;

4) рассчитать прогнозную доходность основной деятельности в будущем.

Решение данных задач формирует основу для принятия решений об эффективности инвестирования средств в данное предприятие.

Анализ результатов прочих операций

Финансовый результат основной деятельности (прибыль/убыток от продаж) может увеличиваться (уменьшаться) на результат от других видов операций, которые представлены в стандартном формате отчета о прибылях и убытках в строках после показателя «Прибыль/убыток от продаж» до показателя «Прибыль до налогообложения»:

прибыль /убыток от продаж

проценты к получению

проценты к уплате

доходы от участия в других организациях

прочие операционные доходы

прочие операционные расходы

внереализационные доходы

внереализационные расходы

прибыль до налогообложения

чрезвычайные доходы

чрезвычайные расходы.

Перечисленные показатели можно сгруппировать следующим образом:

1. результаты финансовой деятельности;

2. операционные доходы и расходы;

3. внереализационные доходы и расходы;

4. чрезвычайные доходы и расходы.

Результат финансовой деятельности представлен такими статьями: проценты к получению, процентыы к уплате, доходы от участия в других предприятиях.

Анализируется темп роста показателей по данным статьям, а также соотношение полученных и уплаченных процентов. Наличие кредитных операций для рыночной экономики является распространенным явлением. К платным источникам заемного капитала относятся прежде всего кредиты банков и коммерческий кредит поставщиков. С точки зрения выплаты дивидендов, проценты по кредиту рассматриваются так же, как дивиденды, поскольку покрываются за счет прибыли, полученой в результате деятельности. Для оценки эффективности привлечения заемных ресурсов используется расчет финансового рычага. Предположим ситуации1 (табл. 4).

Таблица 4 Параметр Только собственный капитал Привлечен заемный капитал с низкой %-й ставкой Привлечен заемный капитал с высокой %-й ставкой

Собственный капитал 2 000 1 000 1 000

Заемный капитал 0 1 000 1 000

Прибыль до выплаты процентов 200 200 200

Проценты по кредиту 0 70 120

Прибыль после уплаты процентов 200 130 80

Доходность собственного капитала 10% 13% 8%

Доходность собственного капитала рассчитается как отношение прибыли после уплаты процентов к величине собственного капитала. Как видно из табл. 4, при неэффективном привлечении кредитных ресурсов доходность собственного капитала может уменьшиться. Чтобы провести расчет финансового рычага, необходимо иметь информацию о величине прибыли до уплаты процента. Непосредственно в формате отчета о прибылях и убытках такая информация отсутствует. Для получения такой величины необходимо к прибыли до налогообложения прибавить проценты к уплате. Именно для обеспечения пользователя отчетности такой информацией проценты к уплате выделены в отдельную статью отчета, а бухгалтерские правила требуют отражать проценты, причитающиеся к уплате, вне зависимости от того, оплачены они или нет (применять метод начисления).

Достаточно сложная ситуация возникает с процентами по кредитам на приобретение внеоборотных активов. С одной стороны, проценты по такого рода займам с экономической точки зрения не покрываются прибылью от текущих сделок, поэтому правила бухгалтерского учета позволяют включать уплаченные проценты в стоимость приобретенного внеоборотного актива, С другой стороны, на сумму процентов уменьшена прибыль собственника, поэтому необходимо оценить эффективность привлечения кредита. МСФО отдает предпочтение второй точке зрения, рекомендуя отражать проценты по заемным средствам в составе текущих расходов по ст. «Расходы к уплате». Однако эффект финансового рычага в этом случае оценить достаточно сложно, так как падение доходности собственного капитала в текущем году может окупиться в следующем за счет роста дохода от введенных промышленных мощностей. В любом случае однозначной оценки эффективности привлечения финансовых ресурсов по данным стандартной финансовой отчетности сделать явно не удастся, для этого необходимы либо данные аналитического учета, либо полное раскрытие информации в пояснениях к отчетности.

Программа Финансовый анализ - ФинЭкАнализ для расчета эффекта финансового рычага и большого количества финансово-экономических коэффициентов.

Скачать программу можно здесь

Доходы от участия в других предприятиях (они выражаются в виде дивидендов или в иных видах распределения прибыли) анализируются прежде всего на предмет эффективности финансовых вложений. С этой точки зрения финансовые вложения в другие организации классифицируются на:

1) вложения в целях установления контроля (например, 100% владения дочерней компанией). В этом случае, как правило, доходность проявляется не в виде распределяемых дивидендов, а через получение сверхприбыли от покупки ресурсов;

2) вложения в целях сохранения покупательной способности временно свободных денежных средств (например, покупка высоколиквидных акций);

3) вложения с целью получения дивидендов.

В последнем случае рассчитывается доходность вложенных средств как отношение полученных дивидендов к величине вложений, и полученный показатель сравнивается с доходностью основной деятельности. Если доходность основной деятельности выше и рынок сбыта не ограничен, можно говорить о неэффективности вложений.

Для проведения такого анализа необходима дополнительная информация о видах финансовых вложений, которые в некоторых случаях приводятся в пояснениях к финансовой отчетности.

Кроме того, при наличии информации о видах вложений можно проанализировать прогноз поступлений дивидендов в будущем уже в зависимости от динамики развития предприятия, в которое произведены вложения.

Следующую группу статей составляют операционные, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы. Различие между операционными и внереализационными расходами в большей части основано на их связи с наличием признака реализации активов организации. Продажа активов является следствием планируемых сделок, санкционированных администрацией организации. Внереализационные доходы и расходы в меньшей степени относятся к событиям, планируемым и контролируемым администрацией организации (штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль и убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году, курсовые разницы и т.д.). Таким образом, результат операционных доходов и расходов в большей мере зависит от качеств менеджмента организации, и по прибыли до внереализационных доходов и расходов (ее можно определить расчетным путем, называется «операционная прибыль») можно делать выводы об эффективности управления организацией. Внереализационные доходы и расходы в большей степени стихийны, поэтому качества управленческого персонала влияют на их возникновение в меньшей степени (тем не менее за штрафные санкции покупателям управленческий персонал несет ответственность, поскольку должен был предпринять все меры, чтобы выполнить условия договора).

Чрезвычайные доходы и расходы отражаются после статьи расходов на уплату налога. Этим отражается именно чрезвычайный характер таких операций (например, страховое возмещение на покрытие убытков от стихийных бедствий, пожаров, аварий и т.п.).

В национальном стандартном формате отчета о прибылях и убытках прибыль, подлежащая распределению, формируется как:

прибыль /убыток до налогообложения

налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи

прибыль /убыток от обычной деятельности

чрезвычайные доходы

чрезвычайные расходы

чистая прибыль (нераспределенная прибыль/ непокрытый убыток).

Показатель прибыль/убыток до налогообложения формируется как результирующий всех доходов и расходов, за исключением группы чрезвычайных. Вынесение чрезвычайных расходов в отдельную группу объясняется их экстраординарным характером, т.е. отнести их к обычным событиям, видам деятельности невозможно.

Налог на прибыль отражается в бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с требованиями ПБУ 18 «Учет налога на прибыль». Наличие бухгалтерского стандарта объясняется различием в определении бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли. Например, предположим, что строительная организация строит два объекта (табл. 5).

Таблица 5

Объект Выполненные субподрядные работы Выручка от сданных работ Прибыль

№ 1 300 500 200

№2 200 Не сдан (договорная цена - 350 руб.)

Для целей налогового учета субподрядные работы являются косвенными и признаются в том периоде, когда приняты у субподрядчика. Тогда для налогового учета:

выручка - 500;

расходы - 500 (все субподрядные работы);

прибыль - 0;

налог на прибыль - 0.

Но в следующем году выручка в налоговом учете составит 350, а расходов уже не будет, так как они уже все признаны в прошлом году. Налог составит 24% от 350= 84.

В бухгалтерском учете будет отражено (табл. 6).

Таблица 6 Показатель 1-й год 2-й год

Выручка 500 350

Затраты 300 200

Прибыль 200 150

Если указывать налог по данным налоговой декларации

Налог на прибыль 0 84

Нераспределенная прибыль 200 66

Чистая рентабельность (нераспределенная прибыль/ выручка) 40% 19% (падение рентабельности более чем в 2 раза)

Если указывать налог по правилам ПБУ18

Налог на прибыль 48 36

Условный налог (24% от 200) Условный налог (24% от 150)

Нераспределенная прибыль 152 112

Чистая рентабельность (нераспределенная прибыль/ выручка) 30% 32% (рост рентабельности)

Таким образом, отражение в отчете о прибылях и убытках условной величины налога на прибыль позволяет исключить влияние налогового законодательства на оценку рентабельности деятельности за отчетный период, а также более точно сформировать показатель нераспределенной прибыли.

Распределение нераспределенной прибыли является исключительной компетенцией собственников (участников, акционеров) организации.

Основными направлениями распределения прибыли являются:

1. выплата дивидендов акционерам (доли прибыли участникам в товариществах);

2. направление прибыли в фонды накопления (реинвестированная прибыль на развитие производства), по сути, это направление не является распределением, а лишь откладыванием распределения, так как прибыль вернется в виде амортизационных отчислений нового оборудования и увеличением прибыли модернизированного производства;

3. направление прибыли в фонды потребления (поощрения);

4. направление прибыли в резервные фонды (резервный капитал);

5. направление прибыли на благотворительные цели и т.д.

Наиболее значимыми являются первые два направления. Соотношения между ними формируют понятие «дивидендная политика».

Если дивиденды преобладают над реинвестированными в производство суммами, в следующих периодах прибыль, скорее, сократится, так как конкурентоспособность организации снизится.

Если и реинвестирование превысит дивиденды, это вызовет отток акционеров, которые заинтересованы в получении дивидендов в ближайшее время, а не в будущем.

Доход на единицу вложений в организацию отражается в отчете о прибылях и убытках справочно в виде дивидендов, приходящихся на одну акцию (привилегированную и обыкновенную).

Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, утверждены приказом Министерства финансов РФ от 21 марта 2000 г. № 29н. Акционерное общество раскрывает информацию о прибыли, приходящейся на одну акцию, в двух величинах:

1. базовая прибыль (убыток) на акцию, которая отражает часть прибыли (убытка) отчетного периода, причитающейся акционерам — владельцам обыкновенных акций, которая определяется как отношение базовой прибыли (убытка) отчетного периода к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода. Базовая прибыль (убыток) отчетного периода определяется путем уменьшения (увеличения) прибыли (убытка) отчетного периода, остающейся в распоряжении организации после налогообложения и других обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, на сумму дивидендов по привилегированным акциям, начисленным их владельцам за отчетный период;

2. разводненная прибыль (убыток) на акцию -прибыль (убыток) на акцию, которая отражает возможное снижение уровня базовой прибыли (увеличение убытка) на акцию в последующем отчетном периоде. Величина разводненной прибыли (убытка) на акцию показывает максимально возможную степень уменьшения прибыли (увеличения убытка), приходящейся на одну обыкновенную акцию акционерного общества, в случаях:

конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции (далее - конвертируемые ценные бумаги). К конвертируемым ценным бумагам относятся привилегированные акции определенных типов или иные ценные бумаги, предоставляющие их владельцам право требовать их конвертации в обыкновенные акции в установленный условиями выпуска срок;

при исполнении всех договоров куплипродажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости;

возможного в будущем выпуска дополнительных обыкновенных акций без соответствующего увеличения активов общества.

Корректировка осуществляется путем увеличения числителя и знаменателя, используемых при расчете базовой прибыли на акцию, на суммы возможного прироста соответственно базовой прибыли и средневзвешенного количества обыкновенных акций в обращении в случае конвертации ценных бумаг и исполнения договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента.

Коэффициентный анализ результатов деятельности

Существуют два подхода к оценке рентабельности, которая определяется:

как отношение прибыли к затратам - показывает, сколько рублей прибыли принес рубль затрат;

как отношение прибыли к выручке - показывает, сколько рублей прибыли принес рублю выручки.

У каждого метода есть свои недостатки и преимущества.

Кроме принципиального различия в подходах, при расчете рентабельности могут использовать различные категории прибыли. Национальный стандарт отчета о прибылях и убытках содержит несколько показателей прибыли:

валовая прибыль;

прибыль/ убыток от продаж;

прибыль / убыток до налогообложения;

прибыль / убыток от обычной деятельности;

чистая прибыль (нераспределенная прибыль/ непокрытый убыток).

Каждый из этих показателей может использоваться при оценке рентабельности. Порядок расчета показателей рентабельности широко освещен как в научной и учебной литературе, так и в нормативных документах. Например, в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденных Министерством экономики РФ 21.06.1999 № ВК477.

В отличие от показателя рентабельности, показатель доходности является в большей мере абсолютным показателем. Доходность выражается:

1) в общей сумме чистой прибыли, полученной организацией за период;

2) доходом на единицу вложений в анализируемую организацию.

Величина абсолютного значения дохода во многих случаях может играть более значительную роль, чем относительный показатель рентабельности. Например, сравним (табл. 7).

Таблица 7 Показатель Прошлый год Текущий год

Общая сумма чистой прибыли 100 руб. 1 млн руб.

Рентабельность, % 50% 3%

Очевидно, что в рассмотренном случае величина дохода будет играть преобладающее значение.

Обобщение результатов анализа

Процедуры анализа показателей отчета о прибылях и убытках позволяют определить основные источники доходов организации, оценить их динамику и прогнозное значение прибыли в будущем. Принятие пользователем решений на основании полученных данных зависит от его кратко- и долго-срочных интересов или их комбинаций. В любом случае для получения более точных результатов анализа используются данные других форм бухгалтерской отчетности организации и пояснения к ним.

1 На практике применяются более сложные алгоритмы расчетов, учитывающие инфляционную составляющую, влияние налоговых режимов и ряда других факторов.