

Министерство образования и науки Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет
Кафедра «Экономика фирмы и рынков»

658.15(07)
К736

Н.Н. Котова, С.И. Кухаренко

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

Учебное пособие

Челябинск
Издательский центр ЮУрГУ
2013

УДК 658.152.012.12(075.8) + 658.155(075.8)
К736

Одобрено
учебно-методической комиссией
факультета экономики и предпринимательства

Рецензенты:
Савченко Т.Ю., Шульгин О.В.

К736 **Котова, Н.Н.**

Финансовый анализ: учебное пособие / Н.Н. Котова, С.И. Кухаренко. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 64 с.

Определены задачи и этапы проведения финансового анализа при принятии бизнес-решений. Приведен перечень показателей ликвидности, коэффициентов финансовой устойчивости, показателей деловой активности и эффективности с соответствующими комментариями.

Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по направлению бакалавр 080200 «Менеджмент».

УДК 658.152.012.12(075.8) + 658.155(075.8)

© Издательский центр ЮУрГУ, 2013

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
1. Сущность и задачи финансового анализа.....	5
2. Основные категории и понятия финансового анализа организации	9
3. Содержание и этапы проведения финансового анализа организации....	11
4. Анализ и оценка состава и структуры имущества организации и источников его покрытия	13
5. Прогнозирование банкротства организации	16
6. Анализ ликвидности	17
6.1. Оценка ликвидности баланса	18
6.2. Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности	20
7. Анализ структуры капитала, долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости	25
8. Оценка деловой активности	30
9. Оценка уровня прибыли и эффективности деятельности организации .	39
Библиографический список.....	42
Приложения	
Приложение 1.....	44
Приложение 2.....	46
Приложение 3.....	48
Приложение 4.....	50
Приложение 5.....	53

ВВЕДЕНИЕ

Финансовый анализ имеет первостепенное значение для широкого круга пользователей: собственников, инвесторов, кредиторов, аналитиков, менеджеров организации. Финансовый анализ связан с управлением финансами компании; принятием финансовых решений в краткосрочном и долгосрочном периодах; определением влияния структуры капитала, соотношения собственных и заемных средств; оценкой эффективности деятельности организации.

В настоящее время все большее значение при оценке эффективности функционирования организации придается проблеме ее капитализации, росту стоимости бизнеса и формированию добавленной стоимости. Отсюда и возрастание требований к методам финансового анализа, достоверности используемой информации, получаемой из финансовой отчетности.

Развитие любой организации (компании, фирмы, предприятия) происходит за счет инвестиций. Поэтому организации постоянно приходится сталкиваться с двумя основными финансовыми вопросами: во-первых, какие инвестиции целесообразно делать и, во-вторых, во сколько эти инвестиции обойдутся. В современных условиях меняется приоритетная направленность проведения финансового анализа. Его основной задачей становится выбор наиболее эффективных направлений развития организации и ориентация на принятие таких бизнес-решений, которые способствовали бы росту стоимости компании и наработке добавленной стоимости бизнеса.

1. СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Финансовый анализ представляет собой анализ финансовой отчетности и заключается в применении аналитических инструментов и методов к показателям финансовых документов с целью выявления существенных связей и характеристик, необходимых для принятия какого-либо бизнес-решения.

Анализ может быть прямым и косвенным. В первом случае анализируются данные, но не методология их получения – это сугубо практический подход. Во втором случае обсуждается обоснованность в методологии построения форм финансовой отчетности - бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках¹. При этом уточняется, что включать в активы и пассивы, как рассчитывать индекс цен и т.д. Этот второй подход и получил название косвенного. Хотя реализация второго подхода обеспечивает конструирование показателей отчетных форм и уточняет количественные их значения, а, следовательно, делает более обоснованными принимаемые финансовые и бизнес-решения. В практике хозяйствования чаще используется прямой подход.

Финансовый анализ имеет широкий спектр применения в зависимости от поставленных задач. Он может быть использован в качестве инструмента предварительной проверки при выборе перспективного направления инвестирования, он может выступать как инструмент прогнозирования будущих финансовых результатов. Финансовый анализ применим и для выявления проблем управления производственно-хозяйственной деятельностью. Финансовый анализ позволяет уменьшить неопределенность в процессе принятия бизнес-решений.

Если главной задачей учета является подведение итогов бизнеса, то главная задача анализа состоит в получении объективной информации о работе организации, ее проблемах и перспективах. Различных пользователей результатов финансового анализа интересуют разные его аспекты.

Отличие точки зрения кредиторов от точки зрения инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал компании, проявляется в различии методов, посредством которых они анализируют перспективы деятельности, и целей, которые они преследуют. Инвестор, вкладывающий деньги в собственный капитал организации, надеется получить вознаграждение преимущественно за счет будущей прибыли. Кредитора же беспокоят отдельные гарантии по его ссуде, такие, как текущая рыночная стоимость заложенного имущества. Для оценки вероятности возврата основной суммы

¹ Формы финансовой отчетности утверждены приказом Минфина РФ от 2 июля 2010 г. №66Н (в ред. от 5 октября 2011 г.)

долга и процентов кредитор рассматривает наличие источников средств и прогноз будущих потоков средств (термин «средства» относится к денежным средствам и активам, которые довольно легко обратить в наличность), а также надежность и стабильность этих потоков. Инвесторы, вкладывающие деньги в собственный капитал организации, вследствие того, что их вознаграждение теоретически неограниченно, оказываются восприимчивыми к довольно абстрактным описаниям концепций развития, потенциала и будущих возможностей организации. Кредиторам же требуется более определенная связь между прогнозами и источниками средств, уже имеющимися в наличии, а также способностью достичь определенных результатов деятельности. Если инвесторы, вкладывающие деньги в собственный капитал, рассчитывают получить вознаграждение от роста прибыли, кредиторы в большей степени обеспокоены тем, насколько уменьшится прибыль в период спада. Кредиторы более консервативны в своих взглядах и подходах и полагаются на анализ финансовой отчетности даже в большей степени, чем инвесторы, поскольку анализ дает возможность заемщику контролировать потоки денежных средств и поддерживать устойчивое финансовое положение при различных экономических и производственных условиях. Чем более спекулятивной является ссуда, тем более похожим становится аналитический подход кредиторов на аналитический подход инвесторов.

Методика анализа финансовой отчетности, используемая кредиторами, а также критерии оценки, которые они применяют, варьируются в зависимости от срока, обеспечения и целей, на которые направляется ссуда. В случае предоставления краткосрочной ссуды кредитор заботится преимущественно о текущем финансовом положении, ликвидности текущих активов и их оборачиваемости. Оценка долгосрочных кредитов и займов требует намного более детальных сведений и анализа. Такой анализ включает прогноз потоков денежных и других средств, оценку долгосрочной доходности предприятия в качестве окончательного источника гарантий, способности организации покрывать постоянные издержки, связанные с задолженностью, а также с другими обязательствами при различных экономических условиях.

Поскольку прибыльность компании представляет собой главный элемент гарантий для кредитора, ее анализ является одним из наиболее важных критериев для последнего. Прибыль рассматривается им как основной источник средств для выплаты процентов и предпочтительный источник для выплаты основной суммы долга.

Анализ, проводимый при выдаче краткосрочного или долгосрочного кредита, сопряжен с подробным рассмотрением структуры капитала, так как она оказывает непосредственное влияние на риск и так называемый предел безопасности кредитора. Индикатором достаточности собственного капитала и возможности защиты организации от убытков служит отноше-

ние собственного капитала к сумме задолженности организации. Этот показатель отражает также отношение руководства компании к рискам и влияет на значение коэффициента покрытия постоянных издержек прибылью.

Кредиторы, и банкиры в том числе, как правило, рассматривают стоимость активов организации исходя из публикуемой финансовой отчетности, предполагая нормальное функционирование компании. Очевидно, что другая исходная предпосылка (о возможной ликвидации организации) может привести к более низкой оценке активов, чем в первом случае. Банкиры склонны приписывать активам компании умеренную, даже заниженную стоимость и делать скидку на возможные в будущем непредвиденные обстоятельства.

Очевидно, что инвесторы, вкладывающие средства в собственный капитал организации, испытывают наиболее острую потребность в информации среди всех пользователей финансовой отчетности. Интерес к компании, частью которой они владеют, затрагивает многие сферы, так как на доход акционеров оказывают влияние все аспекты деятельности организации – её рентабельность, финансовое состояние, структура капитала.

Руководство организации использует целый ряд доступных ему средств и методов для контроля за финансовой ситуацией, чтобы быть в курсе происходящих изменений. Один из таких методов – анализ финансовой документации. Анализ финансовой документации может проводиться руководством регулярно, так как у него имеется неограниченный доступ к данным внутреннего бухгалтерского учета. Такой анализ охватывает изменения в тенденциях, расчетных показателях, важнейших зависимостях. Он основан на систематическом пристальном наблюдении за существенными взаимосвязями и своевременном обнаружении проблемных областей, появляющихся в результате происходящих изменений. Первостепенная задача руководства состоит в осуществлении контроля за тем, как выглядит его организация с точки зрения наиболее важных кредиторов и инвесторов.

При анализе тенденций и расчетных показателей используют множество зависимостей и взаимосвязей между переменными любого бизнеса. Постоянное наблюдение за размером и амплитудой изменений в этих взаимосвязях дает ключ к пониманию важных перемен в исходных финансовых и других условиях функционирования компании. Выявление изменений и своевременная реакция на неблагоприятные тенденции составляют сутьность контроля.

Руководство компании получает ряд важных преимуществ от систематического слежения за данными финансовой документации и основными зависимостями, которые они отражают.

1. Общеизвестно, что ни одно событие в бизнесе не происходит изолированно, является причиной или следствием, т.е. звеном в цепи других

событий. Такой подход нацелен на определение места данного события, его роли в рассматриваемой ситуации.

2. Не следует воздействовать на изолированное явление, нужно определить происшедшие в этой связи относительные изменения и выявить исходные причины. Поэтому нельзя оценить положительно или негативно событие до тех пор, пока не соотнесешь его с другими факторами.

3. Мониторинг избавляет руководство от необходимости погружения в пучину фактов и цифр, в которую затягивает обычно огромное число показателей, скорость их изменения, степень возможного ущерба. Вместо этого руководство компаний так организует контроль за данными, чтобы иметь возможность соотнести их с предыдущими и внешними стандартами.

4. Мониторинг позволяет быстро и эффективно реагировать на события по мере их развития, а не проводить анализ причин и следствий постфактум.

Анализ финансовой отчетности вместе с динамикой коэффициентов и оценкой тенденций составляет важную группу инструментов аудита, которая может существенно дополнить другие его методы, к числу которых относятся процедурные и ратификационные тесты. Дело в том, что ошибки и неточности любого характера могут исказить (и существенно) различные структурные взаимосвязи, а выявление и анализ этих искажений – привести к обнаружению исходных ошибок. Более того, процесс финансового анализа требует от аудитора сжатого представления об анализируемой организации, которое помогает определить наиболее подходящий тип дополнительных инструментов анализа.

Анализ финансовой отчетности служит интересам многих других групп пользователей. Так, налоговое управление может применять средства и методы для проверки налоговых деклараций и достоверности, указанных в них сумм². Другие правительственные учреждения и органы власти также могут использовать вышеупомянутый анализ в процессе осуществления ими своих властных полномочий и выполнения функций. Покупатели также имеют возможность определить состояние дел своих поставщиков, их прибыль на капитал и другие производные показатели.

² Среди сфер анализа можно выделить, например, те, что исследуют следующие вопросы: 1) достаточна ли прибыль для покрытия необходимых платежей; 2) соответствует ли отчетный уровень прибыли нормальному для данного бизнеса; 3) не меньше ли отчетная нора прибыли по сравнению с банковской ставкой процента; 4) оказывают ли влияния изменения в собственном капитале на отчетную прибыль.

2. ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИИ

Одним из основных источников информации, используемым для финансового анализа, является бухгалтерский баланс. Под балансом понимается отчет, в котором отражены имущество организации в денежном выражении и источники его финансирования на отчетную дату отчетного периода; на отчетную дату предыдущего года, предшествующую отчетному периоду, на отчетную дату предшествующую предыдущему году (например, на 31.12.2012 год, на 31.12.2011 года, на 31.12.2010 года). Хозяйственные средства организации называются активами, а их источники пассивами. Под активами понимаются хозяйственные средства организации, в которые вложен ее капитал, имущество организации.

Нематериальные активы – это интеллектуальный капитал организации, он включает в себя знания, брэнды, исследования и разработки, интеллектуальную собственность, репутацию организации, взаимоотношения с собственными работниками и бизнес-партнерами.

В настоящее время немногие компании управляют нематериальными активами, измеряют и отслеживают их движение и влияние на формирование добавленной стоимости бизнеса организации. Несмотря на постоянное обновление приемов оценки нематериальных активов они по-прежнему не в полной мере учитываются в отчетах, не полностью оценивается стоимость этих активов, при их оценке не хватает прозрачности и стабильности. Многие в достоверности оценки нематериальных активов зависит от правильности их классификации, выявления закономерностей формирования интеллектуального капитала организации, определения вклада интеллектуального капитала в стратегию развития организации и эффективность бизнеса.

Интеллектуальный капитал подразделяется на потребительский, организационный и человеческий. Потребительский капитал включает в себя, прежде всего клиентскую базу организации. В современных условиях клиентская база и отношения с потребителями становятся основным нематериальным активом компании. При оценке ценности потребителя для бизнеса следует определять издержки на его привлечение, обслуживание и удержание в течение жизненного цикла клиента в рамках данной компании и вычесть их из совокупной суммы дохода приносимого данным потребителем. Подобный расчет отражается с помощью показателя – пожизненная доходность потребителя. К потребительскому капиталу относится и ценность брэндов. Оценка брэндов включает в себя издержки инвестирования; оценку будущих денежных потоков (доходов); экономическую оценку всех факторов, которые могли бы повлиять на стоимость брэнда.

Организационный (структурный) капитал, составляющий часть интеллектуального капитала, охватывает исследования и разработки, а также

интеллектуальную собственность. Интеллектуальная собственность представлена теми нематериальными активами, которые можно защитить правовыми нормами: копирайт, патент, фирменное программное обеспечение и торговые марки. К организационному капиталу следует относить и инфраструктурные активы, связанные с запатентованными уникальными методами бизнеса (например, с новой информационной технологией по обработке заказов, запатентованной компанией). К информационным активам следует отнести также философию управления и планирования, корпоративную культуру, информационные системы.

Последним элементом, входящим в интеллектуальный капитал, выступает человеческий капитал. Понятие человеческого капитала объединяет ноу-хау, образование, квалификацию, знания, связанные с работой, профессиональную подготовку работников и их компетенции, навыки, умения, опыт, талант, способности к аналитическому анализу.

Во внеоборотные активы помимо нематериальных входят и материальные активы. Материальные активы представляют собой основной капитал и объединяют реальные активы длительного пользования. Длительный период использования означает, что при обычных обстоятельствах этот период будет превышать один год. Данные активы должны амортизироваться систематически в соответствии с расчетным периодом амортизации.

Материальные активы – это крупные, дорогие активы, необходимые для осуществления компанией различных хозяйственных операций. Сюда входят земля, здания и строения, машины и оборудование, транспортные средства, офисная техника и т.п. Стандартный способ определения их стоимости заключается в вычитании из первоначальной стоимости их приобретения амортизации, накопленной за время пользования ими. Отметим, что при оценке стоимости недвижимости, прежде всего земельных участков, следует делать поправки с учетом текущей стоимости.

К основному капиталу (материальным активам) относится и незавершенное строительство, отражающее развитие собственной производственной базы предприятия. Его оценка осуществляется с учетом процента готовности возводимого объекта производственного назначения.

Завершающим элементом внеоборотных активов являются финансовые активы («финансовый» капитал). Сюда включаются активы, находящиеся в долгосрочном владении, например, акции других компаний, приобретенные с целью получения прибыли. Вложения в дочерние и зависимые общества, займы, предоставляемые организациям (сроком более чем на 12 месяцев). Сюда же следует включить и доходные вложения в материальные ценности – имущество для передачи в лизинг, имущество, предоставляемое по договору проката.

Оборотные активы называют оборотным капиталом организации. Это наиболее подвижная часть активов, которые при нормальной хозяйственной деятельности организации меняют свою натурально-вещественную

форму в относительно короткий период времени (менее чем за один год). Оборотный капитал включает в себя следующие элементы: запасы, дебиторскую задолженность, ценные бумаги и прочие краткосрочные вложения, денежные средства.

Итак, в соответствии со структурой капитала организации (а она в последние годы стала более сложной) активы подразделяются на интеллектуальный капитал, основной, «финансовый» и оборотный капитал.

Структура источников капитала организации представлена собственным и заемным капиталом, отражаемым в пассиве баланса. Собственный капитал включает в себя вклад в организацию ее владельца (владельцев), а также соответствующую долю прибыли, остающуюся в распоряжении организации. Кроме того собственный капитал содержит добавочный капитал (связанный с переоценкой основных средств) и резервный капитал.

Под заемным капиталом понимаются все долгосрочные и краткосрочные заимствования плюс все краткосрочные обязательства, которые по формальным признакам называются долгом.

Состав капитала организации можно представить в виде схемы (рис. 1).

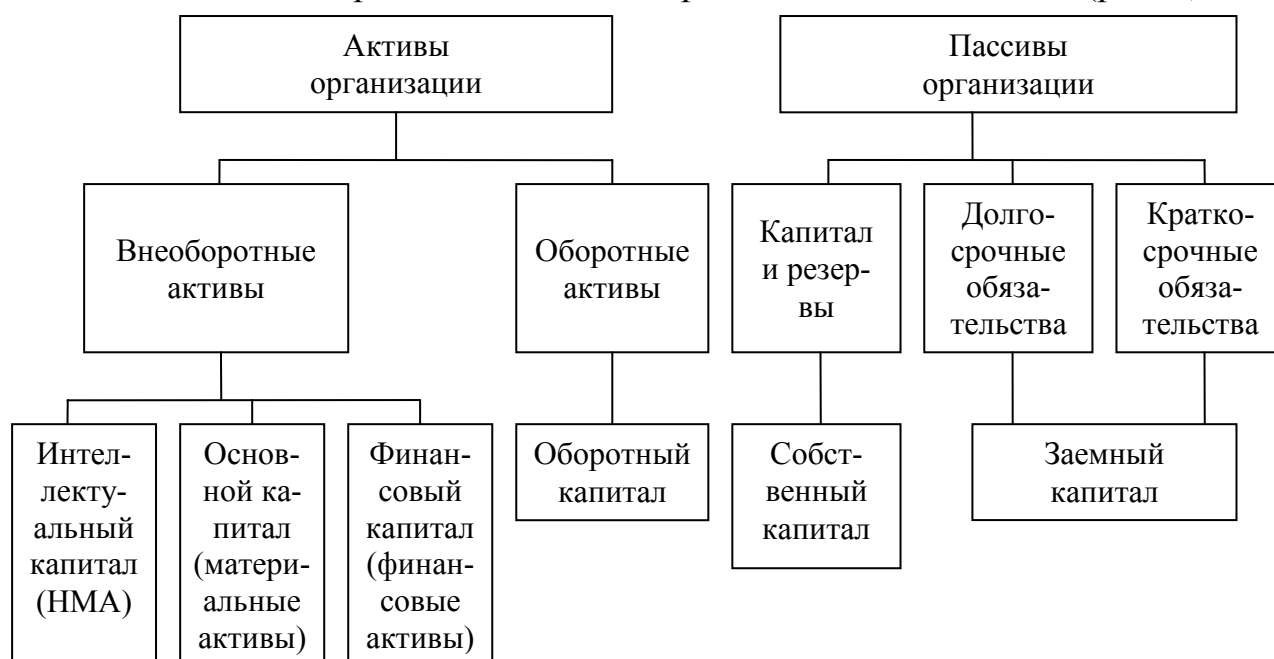


Рис. 1. Состав капитала организации

3. СОДЕРЖАНИЕ И ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовый анализ – это процесс, который имеет своей целью оценку текущего и прошлого финансового положения и результатов деятельности организации, при условии первоочередного определения будущих перспектив ее развития.

Как правило, финансовый анализ включает:

— сравнение суммарных показателей в финансовой отчетности. Это сравнение выявляет тренды и освещает основные сильные и слабые стороны организации. Оно также может выявить области, требующие корректировки (например, оборотного капитала в части дебиторской задолженности; основного капитала с учетом сроков жизни реальных активов длительного пользования и применяемых методов амортизации; текущих активов с учетом возраста счетов, подлежащих оплате и принятого платежного порядка; финансирования долга, при условии изучения отдельных финансовых соотношений, а также ставок по долговым обязательствам, дополнительной способности к заимствованию; собственного капитала организации и его структуры; роста или снижения доходов организации – выручки от продаж, как свидетельства способности компании зарабатывать прибыль и т.п.).

— анализ финансовых соотношений – относительных показателей (коэффициентов). Относительные показатели помогают выявить тренды, которые можно сравнить с данными по организациям – конкурентам той же отрасли, с рекомендуемыми значениями финансовых коэффициентов.

— сравнение с данными отрасли или ближайшими конкурентами. Финансовая информация организации сможет сравниваться с аналогичными данными по ближайшим конкурентам или данными по отрасли в целом. При этом должны соблюдаться следующие условия:

– сравниваемые организации должны быть действительно сопоставимы по типу бизнеса, размерам, обслуживаемым рынкам и т.п.;

– все рассчитываемые показатели и коэффициенты по сравниваемым организациям должны рассчитываться одними и теми же методами.

— изучение прогнозной информации. Перспективные данные бюджетов организации и прогнозы ее будущего развития используются для качественного анализа.

Проведение финансового анализа предполагает использование годовых форм финансовой отчетности (баланса и приложений к нему). Если же финансовая отчетность используется в оценочном анализе (при оценке стоимости бизнеса), то требуются годовые показатели за последние пять лет, предшествующие дате оценки.

Финансовый анализ организации проводится в следующей последовательности:

Этап I. Анализ и оценка состава и структуры имущества организации (актив баланса) и источников его покрытия (пассив баланса).

Этап II. Прогнозирование банкротства организации

Этап III. Анализ ликвидности

Этап IV. Анализ структуры капитала, долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости.

Этап V. Оценка деловой активности

Этап VI. Оценка уровня прибыли и эффективности деятельности

4. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ИСТОЧНИКОВ ЕГО ПОКРЫТИЯ

Анализ финансового состояния организации следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (источников) баланса.

Активы – это возможная будущая экономическая выгода, полученная или контролируемая организацией в результате ее прошлой деятельности и прошлых сделок.

Активам присущи следующие существенные характеристики:

– во-первых, они воплощают в себе возможную будущую выгоду, которая предполагает способность одного отдельного вида активов или в совокупности с другими активами вносить свой вклад (прямо или косвенно) в результаты деятельности организации;

– во-вторых, особое место отводится функционирующим активам, на которых практически строится весь бизнес. Под функционирующими активами понимаются те группы активов, которые не просто используются в данном бизнесе, но и определяют его эффективность в будущем;

– в-третьих, выделяются иммобилизованные (внеоборотные) активы (итог I раздела баланса), обеспечивающие производственную деятельность предприятия и мобильные активы (оборотные активы – итог II раздела баланса), обеспечивающие хозяйственно-финансовую деятельность организации. Организация должна иметь достаточный минимум внеоборотных активов, хотя предпочтительным является рост мобильной части имущества.

При изучении активов оцениваются изменения в структуре мобильной и иммобильной частей имущества за анализируемый временной промежуток.

В составе мобильных (оборотных) активов особую роль играют текущие активы. К ним относятся денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность со сроком погашения в течение 12 месяцев (краткосрочная) и запасы.

Денежные средства считаются наиболее ликвидными активами. Они являются начальным и конечным пунктами производственно-коммерческого и учетного цикла, который включает покупку и производство товаров и услуг, а также их продажу и получение выручки. Денежные средства являются тем пунктом учетного цикла, где руководство организации имеет наибольшую свободу выбора при размещении и использовании имеющихся ресурсов.

Краткосрочные финансовые вложения в большинстве случаев являются временным размещением свободной наличности, поэтому они при проведении финансового анализа приравниваются к денежным средствам в качестве их эквивалентов.

Дебиторская задолженность представляет собой суммы, которые должны компании (обычно за проданные товары и услуги). Дебиторской задолженностью считаются также начисленные арендные платежи, векселя к получению и т. п. Краткосрочная дебиторская задолженность, относящаяся к текущим активам должна погашаться в течение года. Эта часть текущих активов относится к быстрореализуемым активам.

Запасы представляют собой очень важную часть текущих активов, хотя и считаются менее ликвидными, чем денежные средства или краткосрочная дебиторская задолженность. Запасы относятся к медленно реализуемым активам. Запасы, хранящиеся более года, в соответствии с отраслевой спецификой и понятием «нормального производственно-коммерческого цикла» будут классифицироваться как текущие активы.

В иммобилизованные активы (внеоборотные активы) включаются материальные, нематериальные и финансовые активы.

К материальным активам относятся активы, ожидаемый срок эксплуатации которых больше года. Эти активы используются в производственной деятельности и приобретаются не для продажи, а для обеспечения нормального функционирования предприятия. В эту группу активов, прежде всего, входят здания, сооружения, оборудование, машины и т. п. (то есть материальные основные средства). В балансе основные средства отражаются по остаточной стоимости, то есть с учетом износа. К материальным активам относится и незавершенное строительство. Материальные активы – это реальные активы длительного пользования.

Отличительным признаком нематериальных активов является то, что они не имеют физической формы и представляют собой права на получение прибыли в будущем. К основным категориям нематериальных активов относятся: гудвилл (стоимость деловых связей фирмы); патенты, авторские права и торговые марки; права на разработку природных ресурсов; формулы, технологии и образцы (например, программное обеспечение или документация); лицензии, франчайзинг, участие в тех или иных ассоциациях, клиентская база (включая списки клиентов). Нематериальные активы имеют ограниченный срок эксплуатации и, следовательно, должны амортизироваться. Срок эксплуатации может ограничиваться такими факторами как действующие законодательные акты, договорные и регулирующие условия и т. п.

Материальные и нематериальные активы, а также оборотные активы относятся к реальным активам необходимым для ведения бизнеса. Но за любые реальные активы необходимо платить. Для того чтобы получить требуемые деньги организация продает свидетельства, удостоверяющие

право притязания на ее реальные активы и создаваемые ими денежные потоки. Эти свидетельства называются финансовыми активами или ценными бумагами. К финансовым активам относят вложения в дочерние структуры и ассоциированные компании.

При проведении анализа состава и структуры актива баланса необходимо установить изменение реальных активов организации, а также её финансовых активов.

Для общей оценки имущественного потенциала организации проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса. В раздел «пассивы» входят три компонента: собственный капитал (итог III раздела баланса), долгосрочные обязательства (итог IV раздела баланса) и краткосрочные обязательства (итог V раздела баланса).

Собственный капитал характеризует ту часть источников предприятия, которая составляет его собственность.

Краткосрочные обязательства во многом тесно связаны с оборотными активами. Так статье «Кредиторская задолженность» противопоставляется статья «Дебиторская задолженность». Такие статьи как «Заемные средства» из раздела «Краткосрочные обязательства» отражают повседневные операции, производимые организацией с денежными средствами. Краткосрочные или текущие обязательства должны быть оплачены менее чем за один год. Краткосрочные обязательства – это сумма кредиторской задолженности, краткосрочных займов и различного рода накопившихся обязательств, которые должны быть погашены в течение года. В долгосрочные обязательства входят все займы и кредиты со сроком погашения более одного года (а также долгосрочная кредиторская задолженность).

Краткосрочные и долгосрочные обязательства организации по совокупности образуют заемный капитал. Ни один кредитор или заимодавец не будет предоставлять заемные средства без гарантий и обеспечения, которые дает собственный капитал. Поэтому процесс заимствования представляет собой формирование заемного капитала на базе собственного, то есть используется заданная величина собственного капитала как основа для привлечения заемных средств.

Поскольку капитал организации формируется за счет разных источников, в процессе анализа необходимо оценить каждый из них и произвести сравнительный анализ их стоимости.

Для кредиторов и владельцев компании важное значение имеет понятие «стоимость капитала». Когда кредиторы и владельцы инвестируют в бизнес, они несут альтернативные издержки, равные доходам, которые могли бы получить, если бы выбрали другой вариант инвестиций с таким же риском. Эти альтернативные издержки вместе определяют минимальную норму доходности, которую должна получить компания, чтобы оправдать ожидания инвесторов. Это и есть стоимость капитала организации или средневзвешенная стоимость капитала (WACC). Стоимость капитала ком-

пании – это стоимость отдельных источников капитала, оцененных по их значимости в структуре капитала организации.

$$\begin{aligned}
 WACC = & \left[\text{Стоимость заемного капитала} \times (1 - \text{Налоговая ставка}) \times \right. \\
 & \left. \times \text{Сумма обязательств} / \text{Стоимость компании} \right] + \\
 & + \left[\text{Цена собственного капитала} \times \right. \\
 & \left. \times \text{Сумма собственного капитала} / \text{Стоимость компании} \right]
 \end{aligned} \quad (1)$$

5. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Банкротство – это такое состояние, при котором совокупные активы организации значительно ниже ее совокупных обязательств.

Для прогноза банкротства используется Z-счет Е. Альтмана. Z-счет представляет собой многофакторное регрессионное уравнение. В котором используются индексы кредитоспособности, полученные Е. Альтманом в 60-е годы XX века на основе обследования 66 фирм, половина из которых разорилась за 1946–1965 гг., а половина работала успешно. Формула определения Z-счета имеет вид:

$$\begin{aligned}
 Z\text{-счет} = & \left(\frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Все активы}} \times 1,2 \right) + \\
 & + \left(\frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Все активы}} \times 1,4 \right) + \\
 & + \left(\frac{\text{Доход от основной деятельности}}{\text{Все активы}} \times 3,3 \right) + \\
 & + \left(\frac{\text{Рыночная стоимость обыкновенных и привилегированных акций}}{\text{Все пассивы}} \times 0,6 \right) + \\
 & + \left(\frac{\text{Объем продаж}}{\text{Все активы}} \times 1,0 \right)
 \end{aligned} \quad (2)$$

Критическое значение индекса Z, рассчитанное Е. Альтманом по данным указанной статистической выборки, составляет 2,675. С этой величиной сопоставляется расчетное значение индекса, полученное для конкретной организации. Для прогноза вероятности банкротства можно воспользоваться данными табл. 1.

Таблица 1

Вероятность банкротства исходя из значений Z-счета Альтмана

Z-счет	Вероятность банкротства
1,8 и меньше	Очень высокая
от 1,81 до 2,7	Высокая
от 2,8 до 2,9	Возможная
3,0 и выше	Очень низкая

По пятифакторной модели Е. Альтмана спрогнозировать банкротство на один год можно с вероятностью до 90 %; на два – до 70 %; на три – до 50 %.

Сама формула Z-счет может применяться лишь для открытых акционерных обществ, из-за наличия четвертой дроби, в которой используется при расчете рыночная стоимость обыкновенных и привилегированных акций.

6. АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ

Одним из детерминантов долгового потенциала организации является ликвидность ее активов. Активы считаются ликвидными, когда их можно легко превратить в денежные средства, а обязательство называется ликвидным, если его нужно оплатить в ближайшем будущем.

Ликвидность – способность к платежу, это наличие денежных средств или возможность их оперативно получать для удовлетворения текущих потребностей по мере их возникновения. Ликвидность означает способность организации обратить активы в наличность или получить наличные денежные средства. Ликвидность организации в краткосрочном периоде определяется ее возможностями покрыть свои краткосрочные обязательства. Краткосрочным периодом условно считается срок до года, хотя иногда он также отождествляется с нормальной продолжительностью производственно-коммерческого цикла, т.е. промежутком времени, охватывающим закупку сырья, непосредственно производство, реализацию (продажу) товаров и получение организацией денежных средств за реализованную продукцию (услуги, работы).

Срочность ликвидности лучше всего можно осознать, оценив возможные последствия способности компании покрыть свои краткосрочные обязательства (текущие пассивы).

Существует несколько степеней ликвидности. Недостаточная ликвидность, как правило, означает, что организация не в состоянии воспользоваться преимуществами скидок и возникающими выгодными коммерческими возможностями. На этом уровне недостаток ликвидности означает, что нет свободы выбора, и это ограничивает свободу руководства в принятии бизнес-решений.

Значительный недостаток ликвидности заключается в том, что компания не способна оплатить свои текущие долги и обязательства. Это может привести к интенсивной продаже срочных вложений и активов, а в самом худшем случае – к неплатежеспособности и банкротству организации.

Для собственников компании недостаточная ликвидность может означать уменьшение прибыльности, потерю контроля над задолженностью и частичную или полную потерю вложений капитала. Для кредиторов недостаточная ликвидность у должника может означать задержку, как по выплате процентов, так и основной суммы долга или частичную либо полную потерю ссуженных средств. Текущее состояние ликвидности компании может повлиять также на ее отношения с клиентами и поставщиками товаров и услуг. Такое положение может выразиться в неспособности данной организации выполнить условия контрактов и привести к разрыву связей с поставщиками. Именно поэтому ликвидности придается большое значение, так как если компания не может погасить свои текущие обязательства по мере наступления срока их оплаты, её дальнейшее существование ставится под сомнение и она может оказаться в кризисной ситуации.

При определении ликвидности и платежеспособности организации проводится анализ ликвидности баланса, и оцениваются относительные показатели ликвидности и платежеспособности.

6.1. Оценка ликвидности баланса

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить величину покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

- статьи актива – по степени убывания ликвидности;
- статьи пассива – по степени срочности оплаты (погашения).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) подразделяются на четыре группы:

A_1 – наиболее ликвидные активы (высоко ликвидные активы). Они включают денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

A_2 – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность сроком погашения до 12 месяцев³;

³ Распределение дебиторской задолженности на краткосрочную и долгосрочную производится на основе данных раздела 5 «Дебиторская и кредиторская задолженность», табл. 5.1 «Наличие и движение дебиторской задолженности», содержащихся в Пояснении к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (Приложение 3 к годовому балансу).

A_3 – медленнореализуемые активы состоят из запасов, дебиторской задолженности сроком погашения более 12 месяцев, долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности;

A_4 – труднореализуемые активы представляют собой все внеоборотные активы (I раздел баланса) кроме долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности.

Разбиение пассива баланса на группы происходит следующим образом (по степени срочности их возврата):

Π_1 – наиболее срочные пассивы, куда входят кредиторская задолженность, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства;

Π_2 – краткосрочные пассивы, включают краткосрочные кредиты и займы (заемные средства, из раздела V «Краткосрочные обязательства»);

Π_3 – долгосрочные пассивы состоят из долгосрочных заемных средств (заемные средства из раздела IV «Долгосрочные обязательства»);

Π_4 – постоянные пассивы, включают собственный капитал предприятия.

Статья «Доходы будущих периодов» может включать в себя как отсроченные обязательства, так и отсроченные доходы, которые должны быть получены в будущем. В первом случае эта строка включается в Π_1 , во втором сумма, отражаемая по ней, не учитывается при группировке пассива.

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой. Различают следующие виды ликвидности баланса: абсолютную ликвидность, текущую ликвидность, перспективную ликвидность.

Условие абсолютной ликвидности записываются в виде совокупности неравенств:

$$\left\{ \begin{array}{l} A_1 \geq \Pi_1 \\ A_2 \geq \Pi_2 \\ A_3 \geq \Pi_3 \\ A_4 \leq \Pi_4 \end{array} \right. \quad (3)$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у организации собственных оборотных средств. Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Условие текущей ликвидности имеет вид:

$$(A_1 + A_2) \geq (\Pi_1 + \Pi_2). \quad (4)$$

Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности в ближайшее время.

Условие перспективной ликвидности выглядит следующим образом:

$$A_3 \geq P_3. \quad (5)$$

На основе перспективной ликвидности прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

6.2. Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности организации кроме анализа ликвидности баланса требуется провести расчет относительных показателей (коэффициентов) ликвидности.

К показателям ликвидности относятся: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент критической (срочной) ликвидности, коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия).

Наиболее ликвидными активами, бесспорно, являются денежные средства, которые и представляют мерило ликвидности. Краткосрочные финансовые вложения рассматриваются как денежные эквиваленты. Денежные средства и приравненные к ним краткосрочные финансовые вложения, отнесенные к сумме текущих пассивов, отражают коэффициент абсолютной ликвидности. Данный коэффициент показывает важность денежных средств как предельной формы ликвидности. Излишняя «строгость» этого показателя снижает его значение для анализа.

Одни активы по своим свойствам находятся ближе к денежным средствам, чем другие. В качестве таких активов выступает краткосрочная дебиторская задолженность (быстрореализуемый актив). Денежные средства, их эквиваленты и дебиторская задолженность (краткосрочная) участвуют при расчете коэффициента критической или мгновенной ликвидности. Этот показатель часто называют «лакмусовой бумажкой» или «кислотным тестом». В знаменателе данного показателя, как и в случае с коэффициентом абсолютной ликвидности находятся текущие пассивы.

Организация, оборотные активы которой состоят преимущественно из денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности, обычно считается более ликвидной, чем организация, оборотные активы которой состоят в основном из запасов. Запасы могут оказаться низколиквидными. Когда организация попадает в неприятности, запасы бывает трудно продать иначе как по бросовой цене (потребители не желают покупать продукцию компании и у нее на складах скапливаются огромные запасы невостребованных товаров). Именно поэтому менеджеров при принятии бизнес-решений часто интересуют только

денежные средства, краткосрочные вложения и счета, еще не оплаченные клиентами в течение 12 месяцев.

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) очень любят использовать финансовые структуры, которые дают денежные средства в долг. Коэффициент текущей ликвидности сравнивает активы (текущие активы), которые в течение года превратятся в денежные средства, с обязательствами, которые необходимо погасить за этот год. Текущие обязательства организации образуют платежи, которые она должна произвести в ближайшее время. Следовательно, отношение текущих активов к текущим обязательствам отражает норму ликвидности или коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности).

Именно коэффициент текущей ликвидности получил в практике хозяйствования широкое распространение. Причины такого положения сводятся к следующим основным моментам:

- коэффициент покрытия определяет степень, в которой текущие активы покрывают текущие пассивы. Чем больше величина текущих активов по отношению к текущим пассивам, тем больше уверенность, что эти пассивы могут быть оплачены за счет этих активов;

- превышение текущих активов над текущими пассивами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести организация при размещении и ликвидации всех текущих активов, кроме наличности. Чем больше величина резервного запаса, тем привлекательнее для кредиторов. То есть коэффициент покрытия определяет границу безопасности для покрытия любого возможного снижения рыночной стоимости текущих активов;

- коэффициент покрытия характеризует резерв ликвидных денежных средств, имеющийся сверх текущих обязательств, границу безопасности для компенсации неопределенности и случайных нарушений, объектом которых являются потоки денежных средств в компании. К таким непредвиденным нарушениям работы относят чрезвычайно высокие убытки. Эти нарушения могут временно и неожиданно приостановить или сократить приток денежных средств.

Использование коэффициента текущей ликвидности предполагает более детальное изучение активов и пассивов организации:

- определение качества текущих активов и характер текущих пассивов, которые включаются в расчет коэффициента покрытия;

- время оборота этих активов и пассивов, т.е. средний промежуток времени, необходимый для того, чтобы обратить дебиторскую задолженность и запасы в денежные средства, и время, которое может занять оплата текущих пассивов.

Значение данного показателя (коэффициента текущей ликвидности) не должно быть менее 1. Соотношение менее 1 означает, что у организации

нет достаточного количества средств для погашения своих краткосрочных обязательств, а это свидетельствует о наличии финансового риска и угрозы банкротства. Низкий уровень ликвидности может быть следствием затруднений в реализации продукции, увеличения дебиторской задолженности (так как изменение величины дебиторской задолженности должно соответствовать изменениям объема продаж) и других причин. Так основным фактором, определяющим величину запасов, является, как и в случае с размером дебиторской задолженности, предполагаемый объем продаж. В свою очередь объем продаж зависит от уровня спроса. Используя научные методы управления запасами (оптимальный размер заказа, уровень страхового запаса, момент возобновления заказа) установили, что прирост запасов находится не в линейной зависимости от спроса и что объем запасов пропорционален квадратному корню из объема реализации.

Соотношение между текущими активами и текущими пассивами 3:1 считается нежелательным, поскольку свидетельствует о наличии у организации средств больших, чем она может эффективно использовать, что влечет за собой снижения показателя рентабельности активов. В то же время быстрое снижение коэффициента текущей ликвидности зачастую свидетельствует о серьезных проблемах.

При применении рассматриваемого коэффициента в конкретной организации необходимо помнить, что различные виды бизнеса находятся в разных условиях. И там, где одни организации могли бы задохнуться от низкой краткосрочной ликвидности, другие чувствуют себя нормально. Например, ряду компаний приходится иметь большие товарно-материальные запасы, очень длинный производственный цикл, предоставлять товары в кредит на длительный срок и т. д. Другие же компании обходятся минимальным запасом товаров или получают больше товаров в кредит, чем сами отпускают на таких условиях.

Перечень показателей ликвидности представлен в табл. 2.

Следует признать, что приведенные коэффициенты – довольно неточные показатели ликвидности, по крайней мере, по двум причинам. Во-первых, продление срока действия некоторых обязательств, например, кредиторской задолженности, практически не грозит неплатежеспособностью, если организация имеет хотя бы незначительную прибыльность. Во-вторых, если организация не намерена выходить из бизнеса, то большую часть денежных средств, полученных благодаря ликвидации текущих активов, нельзя использовать для погашения задолженности, поскольку эти средства нужно вернуть в бизнес, чтобы поддерживать текущие хозяйственные операции.

Табл. 2

Анализ коэффициентов платежеспособности широко используется менеджерами организации, кредиторами, инвесторами, налоговыми органами. Для финансового анализа при принятии бизнес-решений необходимо сравнивать значения всех перечисленных коэффициентов за отдельные промежутки времени, накапливая соответствующую информацию и сравнивая полученные значения с нормативными. В таком случае можно многое узнать об организации. В то же время нужно помнить о нескольких моментах. Во-первых, любой коэффициент – это лишь всего одно число, деленное на другое, поэтому он не может отразить все аспекты деятельности современной организации. Для оценки финансового состояния компании пользуются системой коэффициентов и показателей (сопоставляя, их друг с другом). Во-вторых, интерпретация полученных значений коэффициентов зависит от точки зрения аналитика и от конкурентной стратегии организации. Так с точки зрения краткосрочного кредитора высокое значение коэффициента текущей ликвидности – это положительный признак, означающий, что активы организации используются слишком консервативно. С точки зрения оперативной деятельности организации высокое значение коэффициента покрытия может отражать консерватизм руководства или являться естественным результатом выбранной конкурентной стратегии, предусматривающей либеральные условия кредита и значительные материальные запасы. То есть важно не то, слишком ли высоко полученное значение коэффициента, а то, действительно ли выбранная стратегия удовлетворяет потребности организации и о принятии каких бизнес-решений идет речь.

Широко используемым показателем ликвидности является величина рабочего капитала (чистого рабочего капитала, нетто-оборотного капитала) или чистого оборотного капитала. Это превышение текущих активов над текущими обязательствами. Этот показатель отражает совокупность ликвидных активов, которые обеспечивают страховой запас для кредиторов, характеризует уровень ликвидности основной деятельности. Чистый оборотный капитал может быть положительным или отрицательным. Если организация располагает достаточным положительным чистым оборотным капиталом, то значит, она имеет нормальные запасы наличности для оплаты тех товаров, которые необходимо приобрести. Если же организация располагает отрицательным чистым оборотным капиталом и ее текущие пассивы больше текущих активов, то ей не хватает способности тратить столько сколько необходимо для ее нормальной деятельности. При прочих равных условиях конкурент с положительным значением чистого оборотного капитала будет превосходить организацию с отрицательной величиной этого показателя.

Чистый оборотный капитал(ЧОК) = Текущие активы – Текущие пассивы (6)

Данный показатель популярен как мера ликвидности и финансовой устойчивости в краткосрочном временном интервале. Соблюдение условия о поддержании минимального рабочего капитала необходимо при заключении кредитного договора.

Вместе с тем абсолютная величина чистого оборотного капитала имеет значение только в сравнении с такими показателями как объем продаж (выручка от продаж) и сумма активов.

Кроме количественных факторов оценки ликвидности существуют и качественные факторы, зависящие от финансовой гибкости предприятия (организации). Финансовую гибкость организации можно определить, как ее способность противостоять неожиданным задержкам потоков денежных средств по непредвиденным причинам. То есть финансовая гибкость – это способность организации привлекать денежные средства из различных источников, увеличивать собственный капитал, продавать активы и регулировать направления деятельности таким образом, чтобы это соответствовало изменившимся обстоятельствам внешней или внутренней бизнес-среды организации. Финансовая гибкость важна при оценке долгосрочной платежеспособности, а, следовательно, при расчете коэффициентов долговой нагрузки.

7. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА, ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Оценка долгосрочной платежеспособности организации существенно отличается от процесса определения краткосрочной ликвидности. Понятие долгосрочной платежеспособности связано с долговым потенциалом организации, под которым понимается максимальная величина долгового финансирования (предусматривающего постоянные выплаты), которую организация в состоянии обслуживать.

Финансовая устойчивость компании характеризуется состоянием собственных и заемных средств (собственного и заемного капитала) и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Оценка соответствия коэффициентов может происходить на основе следующих баз для сравнения. Первый тип базы – это собственный опыт работы организации (сравнение значений коэффициентов за текущий год с аналогичными показателями за прошлые периоды). Второй тип аналитической базы заключается в сравнении данных, полученных для анализируемой организации, с ближайшими конкурентами (с целью определить лучше или хуже функционирует организация). Третий тип базы охватывает общеотраслевое сравнение (на основе публикуемой финансовой отчетности для открытых акционерных обществ).

Оценка финансового состояния организации касается определения степени использования долга для получения большей прибыли для акционе-

ров, когда заемные средства (заемный капитал) могут быть использованы организацией с большей прибылью, чем стоимость займа.

Принятие бизнес-решений в части привлечения заемного капитала предполагает анализ структуры капитала организации. Не существует единого приемлемого для всех компаний оптимального способа формирования структуры капитала. Поиск оптимальной структуры капитала оказывается скорее связанным с принятием компромиссных решений, зависящих от конкретной законодательной базы и условий налогообложения, а также обстоятельств, в которых оказалась организация.

При анализе структуры источников капитала важно выделять внутренние и внешние источники финансирования. Внутреннее финансирование развития организации осуществляется за счет собственного капитала (прежде всего такого источника как чистая прибыль). Внешнее финансирование означает привлечение средств акционеров, кредиторов или инвесторов.

Если организация занимает устойчивую конкурентную позицию в рынке и не собирается расширять свой бизнес с привлечением заемных средств, вопросы ее финансовой политики решаются в рабочем порядке, а финансовый риск является минимальным.

В том случае, когда речь идет о привлечении средств из внешних источников, например, для масштабного расширения деятельности организации (при реализации стратегии нововведений либо обновления) финансовый риск принятия управленческих решений по привлечению заемного капитала возрастает.

Значительную группу коэффициентов в перечне показателей, отражающих финансовую устойчивость организации, занимают коэффициенты ликвидного типа, коэффициенты привлечения средств, коэффициенты долговой нагрузки.

Коэффициенты привлечения средств в мировой практике часто называют коэффициентами капитализации, они призваны информировать об источниках, используемых организацией для финансирования инвестиций, с тем, чтобы видеть какой из источников (собственный или заемный) в какой степени задействован. В этой связи нашел признание и распространение термин «leverage», который характеризует относительный уровень финансового риска, которому подвержены кредиторы и акционеры организации, риска влияния привлечения заемных средств на прибыль акционеров. Имеется в виду, что разумные размеры заемных средств (заемного капитала) способны повысить рентабельность собственного капитала организации, а чрезмерные могут взломать всю ее финансовую систему.

Коэффициенты привлечения средств показывают, какую степень защиты задолженности обеспечивают активы организации. Чем больше величина заемного капитала в сопоставлении с собственными средствами владельца, тем выше риск для кредиторов. Коэффициенты привлечения

средств призваны отразить, насколько могут быть обесценены активы в случае ликвидации организации, чтобы не причинить ущерб кредитору.

Коэффициент финансовой устойчивости отражает соотношение заемного и собственного капитала, его называют коэффициентом квоты собственника. Основное предназначение этого показателя – установить соотношение между различными способами финансирования, отражаемыми в балансе, а также сравнить величину собственного капитала и капитала кредиторов.

Описанный способ расчета коэффициента квоты собственника является классическим и широко распространен (применяется банками). Но по полученному результату трудно восстановить баланс.

Второй метод вычисления коэффициента квоты собственника определяет соотношение собственного капитала к совокупным активам.

Согласно третьему методу рассматриваемый коэффициент рассчитывается как отношение заемного капитала к совокупным активам. Полученный результат показывает долю заемного финансирования на уровне организации. Этим показателем можно определить задолженность как долю общей капитализации.

Одним из финансовых коэффициентов является показатель, отражающий отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу. Если приведенное соотношение превышает 1, то доля долгосрочной задолженности излишне высока.

Важным показателем краткосрочных потребностей организации в финансировании выступает отношение краткосрочной задолженности (краткосрочных обязательств) к общей сумме задолженности.

В последнее время при изучении структуры капитала все большее распространение получает термин «финансовый леверидж». Финансовый леверидж означает включение в структуру капитала организации задолженности, которая приносит постоянную прибыль. В целях обеспечения кредитору гарантий при предоставлении им заемных средств должен реализовываться принцип, согласно которому «формирование заемного капитала должно происходить на базе собственного». Таким образом, заданная величина собственного капитала используется как основа для привлечения заемного капитала.

Леверидж – это «палка о двух концах». Если прибыль на общую сумму активов ниже расходов по обслуживанию долга (расходов по выплате процентов), то организация имеет выигрыш от привлечения заемных средств. При этом рентабельность собственного капитала у нее выше, чем у аналогичной компании (обе компании имеют идентичные активы и величину прибыли до выплаты процентов и налогов), не имеющей долгов. В том случае, когда прибыль на общую сумму активов оказывается ниже расходов по обслуживанию долга, а прибыль на собственный капитал становится меньше, чем у аналогичной компании без долгов, привлечение заемных

средств считается нецелесообразным. Описанные ситуации отражают положительный и отрицательный эффекты финансового левевереджа.

Эффект финансового левевереджа может быть измерен с помощью индекса финансового левевереджа:

$$\text{Индекс финансовго левевереджа} = \frac{\text{Рентабельность собственного капитала}}{\text{Рентабельность активов}} . \quad (7)$$

Если значение индекса больше 1, влияние финансового левевереджа положительно. О нейтрализации финансового левевереджа можно говорить, когда индекс будет равен 1. Когда значения индекса финансового левевереджа, полученные за ряд лет (1-й год – 2,190; 2-й год – 1,371; 3-й год – 1,363), снижаются, следует сделать вывод о негативном влиянии финансового левевереджа на деятельность организации.

Наряду с перечисленными показателями для оценки финансового состояния организации применяется коэффициент финансового левевереджа. Он определяется как отношение средней суммы активов к средней величине собственного капитала:

$$\text{Коэффициент финансового левевереджа} = \frac{\text{Средняя сумма активов}}{\text{Средняя величина собственного капитала}} . \quad (8)$$

Данный коэффициент показывает, сколько денежных единиц активов приносит каждая единица собственного капитала компании. Чем больше активов финансируется на базе заданного собственного капитала, тем выше коэффициент финансового левевереджа. В организации, которая прибыльно использует левевередж, наблюдается и более высокое значение этого коэффициента, что с одной стороны приводит к увеличению прибыли на собственный капитал, а с другой увеличивает риск, присущий этому изменению прибыли.

Оценка финансового состояния организации предполагает расчет коэффициентов покрытия. Финансовое бремя, которое испытывает организация в связи с использованием заемного капитала, в конечном счете, зависит не от отношения обязательств к активам или к собственному капиталу, а от способности компании обслуживать эти займы.

Эту мысль можно продемонстрировать на простом примере. Предположим, что у двух компаний, I и II, одинаковое соотношение задолженности у активов, но компания I получает прибыль, а II терпит убытки. Вполне возможно, что у II возникнут сложности при выполнении своих обязательств по выплате процентов и погашении займа, а компания I избежит таких проблем.

Напрашивается очевидный вывод: коэффициенты квоты собственника крайне важны только при ликвидации бизнеса, когда необходимо распре-

делить между кредиторами и владельцами выручку от продажи активов. Во всех других случаях аналитиков больше интересует сравнение суммарной задолженности с денежными потоками, которые позволяют ее обслуживать. С этой целью и используют коэффициенты покрытия, самыми известными из которых являются коэффициент покрытия процентов и коэффициент покрытия долга. Если мы берем прибыль до уплаты процентов и налогов (earnings before interests and taxed – EBIT), то эти коэффициенты подсчитываются следующим образом:

$$\text{Коэффициент покрытия процентов} = \frac{\text{EBIT}}{\text{величина платежей по процентам}}, \quad (9)$$

$$\text{Коэффициент покрытия долга} = \frac{\text{EBIT}}{\text{платежи по процентам} + \left(\frac{\text{выплата основной суммы долга}}{1 - \text{ставка налогообложения}} \right)}. \quad (10)$$

Оба коэффициента сравнивают долю прибыли (представленную в числителе), доступную для обслуживания долга, и тот или иной показатель годового финансового обязательства. Оба коэффициента в качестве доступной доли прибыли применяют EBIT. Это та прибыль организации, которую можно будет использовать для выплаты процентов по договорным обязательствам. EBIT считается до уплаты налогов, потому что расходы по выплате процентов подсчитываются до уплаты налогов, а мы хотим сравнить сходные показатели.

Оба коэффициента демонстрируют насколько прибыль организации до уплаты налогов и процентов (EBIT) превышает расходы на выплату процентов либо платежи по процентам и величину основной суммы долга.

Если организация не может в установленный срок погасить основную сумму долга, это приведет к таким же последствиям, как если бы она не смогла выплатить проценты по долговым обязательствам. В обоих случаях организация будет находиться в дефолте, и кредиторы могут вынудить ее объявить о своем банкротстве. Коэффициент покрытия долга расширяет понятие годового финансового обязательства и включает в него как проценты, так и выплату основной суммы долга. Рассматривая выплату основной суммы долга как часть финансового бремени организации, следует помнить, что она сравнивается с процентами и EBIT, поэтому должна подсчитываться до уплаты налогов. В отличие от выплаты процентов. Погашение основной суммы долга – это расходы, которые не уменьшают налогооблагаемую базу.

Важными являются оба коэффициента. Отметим только, что коэффициент покрытия долга слишком консервативен, при условии, что организация полностью рассчитывается с существующими задолженностями, а коэф-

фициент покрытия процентов слишком либерален, при условии, что компания собирается продлить срок выплат по своим обязательствам.

Теперь постараемся ответить еще на один вопрос, интересующий как кредиторов, так и менеджеров организации при принятии бизнес-решений. Какой из коэффициентов покрытия можно считать достаточным. Точного и однозначного ответа на этот вопрос не существует, но можно привести некоторые обобщения. Первое обобщение: если организация может легко получить доступ к денежным средствам благодаря своему неиспользованному долговому потенциалу, значительным кассовым остаткам или высоколиквидным активам, она может довольствоваться низкими коэффициентами покрытия. Открытый доступ к денежным потокам предоставляет компании средство платежа, которым она может воспользоваться, когда прибыли окажется недостаточно, чтобы покрыть свои финансовые обязательства. Второе обобщение: размер покрытия должен повышаться вместе с ростом риска для бизнеса, с которым столкнулась организация. Например, если компания работает в динамичном окружении, для которого характерны технологические изменения и быстрое устаревание продукции. С учетом сложившегося риска организации не следует идти на дополнительный финансовый риск, который будут сопровождать низкие коэффициенты покрытия. Например, производитель продуктов питания, чьи денежные потоки стабильны и предсказуемы, может довольствоваться более низкими коэффициентами покрытия, чем компания, которая не может делать прогнозы больше, чем на три-четыре года вперед, поскольку ее деятельность зависит (и значительно) от состояния рынка и тенденций его развития. У такой организации величины коэффициентов покрытия должны быть высокими.

Набор коэффициентов долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости представлен в табл. 3.

8. ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Показатели деловой активности часто называют коэффициентами текущей деятельности организации, они в основном измеряют эффективность использования организацией своих активов. К числу показателей деловой активности относятся коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости активов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности может быть выражена либо как среднее число оборотов остатков по данным счетам в течение года, либо как число дней, необходимых в среднем для сбора задолженности. Медленная оборачиваемость дебиторской задолженности – более продолжительный период сбора платежей, не только ограничивает ликвидность

Табл. 3

Продолжение табл 3

Окончание табл. 3

организации, но и может свидетельствовать о слишком больших потерях от безнадежных долгов. С другой стороны, быстрая оборачиваемость дебиторской задолженности (короткий период ее сбора) может указывать на излишне жесткую кредитную политику, ограничивающую продажи организации.

Оборачиваемость дебиторской задолженности подсчитывается путем деления выручки от продажи товаров (продукции, работ, услуг) в кредит (чистого объема продаж) на среднюю величину дебиторской задолженности. Если продажи с немедленной оплатой незначительны по сравнению с продажами в кредит, или если в имеющихся данных не проводится различий между ними, то в расчетах можно использовать общую сумму выручки.

Вторым показателем, призванным оценить ликвидность дебиторской задолженности является средний срок ее погашения.

Средний срок погашения дебиторской задолженности как показатель более нагляден. Приведения оборачиваемости дебиторской задолженности к дням облегчает сопоставление этого показателя с предлагаемыми организацией условиями кредита. Средний период погашения дебиторской задолженности показывает среднее количество дней, которое требуется организации, чтобы получить деньги за проданные в кредит товары. Поскольку данный показатель существенно колеблется в зависимости от сферы деятельности организации, важно проводить сравнение с аналогичными организациями или изучать динамику показателя во времени. В идеальном случае коэффициент погашения дебиторской задолженности рассчитывается на основе месячных или квартальных данных. При этом, поскольку в отчетах организации Ф-2 приложения к балансу (Отчет о прибылях и убытках) различие между продажами в кредит и продажами за наличные не приводится, часто для расчетов берут общий объем продаж (выручку от реализации-нетто).

В том случае, когда проведенные расчеты обнаруживают значительные колебания среднего срока погашения дебиторской задолженности, например, по кварталам их следует сравнить с условиями предоставления кредита, чтобы определить взыскивается ли задолженность в соответствии с выбранной организацией кредитной политикой.

В число показателей деловой активности входит и коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Оборачиваемость кредиторской задолженности или среднее число дней кредиторской задолженности характеризует, насколько быстро организация оплачивает свои счета. Величина коэффициента может существенно отличаться по отдельным органи-

зациям, так как сами условия коммерческого кредита (при приобретении товаров у поставщиков и подрядчиков)⁴ могут быть весьма разнообразны.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности определяется путем деления выручки от продаж (выручки-нетто) на среднюю величину кредиторской задолженности.

Наряду с коэффициентами оборачиваемости рассчитывается продолжительность сбора кредиторской задолженности в днях. Это, по сути, средний период инкассации, примененный к кредиторской задолженности.

Существенное снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности может означать, что организация извлекает для себя выгоду из условий работы с поставщиками, либо от задержек расчетов с бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

Определенный интерес представляет сравнение коэффициентов оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности. Если число оборотов дебиторской задолженности превышает число оборотов кредиторской задолженности, а срок погашения дебиторской задолженности меньше чем кредиторской, то анализируемая организация функционирует эффективно.

Одним из наиболее часто применяемых показателей деловой активности организации является коэффициент оборачиваемости запасов. Этот показатель выражается количеством раз оборачиваемости запасов или числом дней запаса. Показатели отражают, как часто оборачиваются или продаются запасы при обеспечении объема продаж. Коэффициенты оборачиваемости запасов помогают определить быстроту их обновляемости и выявить «залежалость» отдельных запасов, показав сколько раз запасы продавались и восстанавливались в течении года. В этом случае речь идет прежде всего о коэффициенте оборачиваемости товарно-материальных запасов, который определяется числом оборотов запасов в течении года (квартала, месяца).

Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов рассчитывается путем деления себестоимости реализованной продукции на среднюю величину запасов. Неслучайно, что для определения коэффициента оборачиваемости запасов используется не объем продаж (выручка от реализации), а себестоимость проданных товаров, так как именно этот показатель отражает, во что обошлись организации запасы в течение анализируемого периода.

Оборачиваемость запасов характеризует эффективность закупок, производства и реализации продукции, создаваемой организацией. Медленная оборачиваемость запасов (продолжительный средний период хранения запасов) с одной стороны накладывает ограничения на ликвидность органи-

⁴ Обычно доля кредиторской задолженности по поставщикам и подрядчикам в общей сумме кредиторской задолженности организации существенна.

зации, а с другой стороны может указывать на наличие устаревших (либо залежалых) запасов. В то же время высокий показатель оборачиваемости запасов может указать на потери в продажах из-за недостаточных размеров запасов.

В целях анализа деловой активности организации определяется оборачиваемость чистого оборотного капитала. Напомним, чистый оборотный капитал рассчитывается путем вычета текущих обязательств из текущих активов. Коэффициент оборачиваемости чистого оборотного капитала определяется как отношение выручки от реализации к средней величине чистого оборотного капитала. Этот коэффициент может быть использован при сравнении ретроспективных данных по анализируемой организации с данными по другим организациям отрасли.

Существует взаимосвязь между величиной чистого оборотного капитала, коэффициентом текущей ликвидности, периодом сбора дебиторской задолженности и оборачиваемостью запасов. Если коэффициент текущей ликвидности организации, период сбора дебиторской задолженности и оборачиваемость запасов остаются неизменными, а объем реализации растет, то чистый оборотный капитал должен увеличиваться, поскольку для обеспечения растущего объема реализации требуется большая дебиторская задолженность и большие запасы.

Помимо коэффициента оборачиваемости чистого оборотного капитала также как и в других показателях оборачиваемости рассчитывается срок его оборота.

К показателям деловой активности относится и коэффициент использования активов, его называют коэффициентом оборачиваемости активов. Оборачиваемость активов определяется отношением выручки от продаж к средней величине совокупных активов. Коэффициент использования активов или коэффициент полной оборачиваемости активов показывает эффективность, с которой активы организации генерируют продажи. Этот коэффициент оценивает капиталоемкость активов. При этом низкая оборачиваемость активов говорит о высокой капиталоемкости в организации и на оборот.

Высокая оборачиваемость активов характерна для организаций с малыми активами – консультационных, аудиторских, рекламных фирм, либо для организаций с более амортизированными активами. Для производственных фирм с недавно установленным новым оборудованием и низкой степенью амортизации рассматриваемый коэффициент будет иметь низкие значения. Характеристика показателей деловой активности представлена в табл. 4.

9. ОЦЕНКА УРОВНЯ ПРИБЫЛИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Оценка финансовой эффективности деятельности организации включает в себя расчет показателей эффективности: рентабельности собственного капитала (ROE), рентабельности активов (ROA) и рентабельности деятельности (ROS). В числителе каждого из перечисленных показателей отражается финансовый результат деятельности организации – чистая (нераспределенная) прибыль, то есть прибыль, остающаяся в распоряжении компании после налогообложения, либо балансовая прибыль (прибыль до налогообложения).

В настоящее время самым популярным финансовым критерием эффективности функционирования организации является рентабельность собственного капитала. Этот показатель определяет эффективность бизнеса организации.

Причина того, что этому показателю придается такое большое значение, заключается в том, что это критерий, отражающий, насколько эффективно компания использует собственный капитал. По сути, это мера прибыли на 1 денежную единицу инвестированного капитала, а значит, процентное выражение дохода, который акционеры получают от своих инвестиций.

ROE – это отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала организации. Значение рентабельности собственного капитала сравнивают с величиной ставки рефинансирования, как с наиболее безрисковым размещением инвестиций.

Что касается надежности ROE как финансового критерия, то следует отметить три его недостатка. Это проблемы своевременности, риска и стоимости.

Проблема своевременности состоит в том, что показатель рентабельности собственного капитала обращен в прошлое, а не в будущее (как требует принятие перспективных бизнес-решений).

Проблема риска сводится к классической дилемме иметь более высокую прибыль, получение которой связано с большим риском в деятельности организации. Либо получать незначительную прибыль, но в условиях «безрисковой» деятельности. Величина показателя ROE не связана с размером риска.

Проблема стоимости. При расчете рентабельности собственного капитала используется его балансовая, а не рыночная стоимость. Но балансовая стоимость собственного капитала – это показатель прошлого.

Высокое значение доходности собственного капитала обычно соответствует растущей компании и привлекает к ней внимание инвесторов.

К показателям эффективности функционирования организации относится рентабельность активов. Это основной критерий эффективности, в соответствии с которым компания распределяет свои ресурсы и управляет

ими. Доходность совокупных активов позволяет измерить операционную эффективность компании. ROA определяется как отношение чистой прибыли к средней величине активов. Коэффициент доходности совокупных активов или совокупного капитала показывает, имеет ли организация базу для обеспечения высокой доходности собственного капитала.

Некоторые финансисты полагают, что значительные активы – это хорошо, то есть чем их больше, тем лучше. Но в действительности все как раз наоборот. Если компания не собирается выходить из бизнеса, то ее ценность – в потоке получаемой прибыли, а активы – всего лишь необходимое средство для достижения этой цели. И действительно, идеальной компанией можно было бы назвать фирму, которая получает прибыль без каких-либо активов. В таком случае ей не потребовалось бы инвестиций, а доход оказался бы неограниченным, и значение рентабельности активов выражалось бы внушительной величиной.

Чистая прибыль на общую сумму активов, возможно, является наилучшим показателем производственной эффективности организации. ROA характеризует прибыль, полученную на все активы, «вверенные» руководству организации.

К показателям эффективности относится рентабельность деятельности организации. Этот показатель часто называют общей рентабельностью продаж. Он рассчитывается как отношение чистой прибыли к выручке от продаж. Чем выше значение показателя ROS, тем эффективнее функционирует организация (табл. 5).

Общая рентабельность продаж и оборачиваемость активов находятся в обратно пропорциональной зависимости. Компании с высокой рентабельностью продаж, как правило, имеют низкую оборачиваемость активов и наоборот. Это не случайно. Компании, которые создают значительную добавленную стоимость своей продукции, могут «требовать» более высокой рентабельности продаж. Но поскольку создание добавленной стоимости, как правило, требует много активов, то у тех же организаций наблюдается тенденция к снижению оборачиваемости активов.

С другой стороны, те же магазины привозят свою продукцию на грузовых автомобилях, продают ее за наличные, а клиент сам забирает свои покупки. Поскольку они создают маленькую добавленную стоимость своей продукции, то имеют низкую рентабельность продаж и, соответственно, высокую оборачиваемость активов. Отсюда очевидно, что высокая рентабельность продаж не обязательно лучше или хуже, чем низкая – все зависит от общего влияния рентабельности продаж и оборачиваемости активов.

Высокая рентабельность продаж и высокая оборачиваемость активов – это идеальный вариант, но можно ожидать, что он вызовет значительную конкуренцию. И наоборот, низкая рентабельность продаж вместе с низкой оборачиваемостью активов заставляет задуматься о возможном банкротстве организации.

Формы годовой финансовой отчетности приводятся в Приложении.

Таблица 5

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Под ред. проф. В.Я. Позднякова – М.: ИНФРА, 2013. – 617 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В.И. Стражев [и др.]; под общ. ред. В.И. Стражева. – 6-е изд. – Минск.: Высшая школа, 2005. – 480 с.
3. Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернстайн; пер. с англ. / научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И.И. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 624 с.: ил. – (серия по бухгалтерскому учету и аудиту).
4. Брейли Ричард, Майерс Стюарт. Принципы корпоративных финансов / пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 1008 с. ил.
5. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 624 с.
6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / коллектив авторов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2011. – 712 г.
7. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика. – 432 с.: ил.
8. Котова Н.Н. Финансовый анализ: инструмент принятия бизнес-решений: учебное пособие / Н.Н. Котова, С.И. Кухаренко. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2009. – 40 с.
9. Котова Н.Н. Экономический анализ в оценочной деятельности: учебное пособие / Н.Н. Котова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – 59 с.
10. Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и 080105 «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 423 с.
11. Мельник М.В. Анализ и контроль в коммерческой организации: учебник / Мельник М.В., Бердников В.В. – М.: Эксмо, 2011. – 510 с.(Полный курс МВА)
12. Мэй, М. Трансформирование функции финансов / М. Мэй; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 232 с.
13. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации: учебник/коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина, И.Д. Мамонтовой. – М.: КНОРУС, 2011. – 304 с.

14. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: краткий курс для вузов / Г.В. Савицкая; 3-е изд., испр. М.: – ИНФРА-М, 2005. – 319 с.
15. Савицкая, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебное пособие для вузов по направлению «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и др. эконом. специальностям / Г.В. Савицкая. – ИНФРА-М, 2006. – 280 с.
16. Фляйшер, К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / Фляйшер К., Бенсуссан Б. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.: ил.
17. Хиггинс, Роберт С. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений: пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 464 с.: ил. – парал. тит. англ.
18. Хорин, А.Н. Стратегический анализ: учебное пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. – М.: Эксмо, 2006. – 288 с. – (Высшее экономическое образование).
19. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник / А.Д. Шеремет; 2-е изд., доп. – М.: ИНФА-М, 2005. – 366 с. – (Классический университетский учебник).
20. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / под. ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – М.: Высшее образование, 2005. – 509 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н)

Формы
бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках

Бухгалтерский баланс на _____ 20__ г.

Организация _____ Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности _____ Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ Местонахождение (адрес) _____	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по _____ ОКВЭД _____ по ОКОПФ/ОКФС _____ по ОКЕИ _____	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">Коды</th> </tr> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">0710001</td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">384 (385)</td> <td></td> </tr> </table>	Коды		0710001		384 (385)	
Коды								
0710001								
384 (385)								

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На _____ 20__ г. ³	На 31 декабря 20__ г. ⁴	На 31 декабря 20__ г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150			
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100			
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230			
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250			
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200			
	БАЛАНС	1600			

Окончание приложения 1

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На _____ 20 ____ г. ³	На 31 декабря 20 ____ г. ⁴	На 31 декабря 20 ____ г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310			
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(_____) ⁷	(_____)	(_____)
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370			
	Итого по разделу III	1300			
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520			
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500			
	БАЛАНС	1700			

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)
 " ____ " _____ 20 ____ г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Приложение 2

О1 Отчет о финансовых результатах				
за _____ 20__ г.			Коды	
			0710002	
			Дата (число, месяц, год)	
Организация _____			Форма по ОКУД _____	
Идентификационный номер налогоплательщика _____			по ОКПО _____	
Вид экономической деятельности _____			ИНН _____	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____			по ОКВЭД _____	
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)			по ОКОПФ/ОКФС _____	
			по ОКЕИ _____	
			384 (385)	
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ 20__ г. ³	За _____ 20__ г. ⁴
	Выручка ⁵	2110		
	Себестоимость продаж	2120	()	()
	Валовая прибыль (убыток)	2100		
	Коммерческие расходы	2210	()	()
	Управленческие расходы	2220	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	2200		
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	()	()
	Прочие доходы	2340		
	Прочие расходы	2350	()	()
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300		
	Текущий налог на прибыль	2410	()	()
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400		

Окончание приложения 2

Форма 0710002 с. 2				
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За _____ 20__ г. ³	За _____ 20__ г. ⁴
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500		
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи) Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20__ г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Приложение 3

Приложение № 2
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н)

Формы
отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств
и отчета о целевом использовании полученных средств

Отчет об изменениях капитала
за 20__ г.

	Коды	
Форма по ОКУД	0710003	
Дата (число, месяц, год)		
Организация _____ по ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН		
Вид экономической _____ по ОКВЭД		
Организационно-правовая форма/форма собственности _____		
_____ по ОКОПФ/ОКФС		
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ	384 (385)	

1. Движение капитала

Наименование показателя	Код	Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый)	Итого
Величина капитала на 31 декабря 20__ г. ¹	3100		()				
За 20__ г. ²							
Увеличение капитала - всего:	3210						
в том числе:							
чистая прибыль	3211	x	x	x	x		
переоценка имущества	3212	x	x		x		
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3213	x	x		x		
дополнительный выпуск акций	3214				x	x	
увеличение номинальной стоимости акций	3215				x		x
реорганизация юридического лица	3216						

Окончание приложения 3

Форма 0710023 с. 2

Наименование показателя	Код	Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый)	Итого
Уменьшение капитала - всего:	3220	()		()	()	()	()
в том числе:							
убыток	3221	x	x	x	x	()	()
переоценка имущества	3222	x	x	()	x	()	()
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	3223	x	x	()	x	()	()
уменьшение номинальной стоимости акций	3224	()			x		()
уменьшение количества акций	3225	()			x		()
реорганизация юридического лица	3226						()
дивиденды	3227	x	x	x	x	()	()
Изменение добавочного капитала	3230	x	x				x
Изменение резервного капитала	3240	x	x	x			x
Величина капитала на 31 декабря 2l ___ г. ²	3200		()				
За 20 ___ г. ³							
Увеличение капитала - всего:	3310						
в том числе:							
чистая прибыль	3311	x	x	x	x		
переоценка имущества	3312	x	x		x		
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3313	x	x		x		
дополнительный выпуск акций	3314				x	x	
увеличение номинальной стоимости акций	3315				x		x
реорганизация юридического лица	3316						
Уменьшение капитала - всего:	3320	()		()	()	()	()
в том числе:							
убыток	3321	x	x	x	x	()	()
переоценка имущества	3322	x	x	()	x	()	()
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	3323	x	x	()	x	()	()
уменьшение номинальной стоимости акций	3324	()			x		()
уменьшение количества акций	3325	()			x		()
реорганизация юридического лица	3326						()
дивиденды	3327	x	x	x	x	()	()
Изменение добавочного капитала	3330	x	x				x
Изменение резервного капитала	3340	x	x	x			x
Величина капитала на 31 декабря 2l ___ г. ³	3300		()				

Отчет о движении денежных средств

за _____ 20__ г.

Организация _____ по ОКПО
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
 Вид экономической _____ по ОКВЭД
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС
 Единица измерения: тыс. руб./млн. руб. (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ

Коды	
0710004	
384/385	

Наименование показателя	Код	За _____ 20__ г. ¹	За _____ 20__ г. ²
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления - всего	4110		
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111		
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112		
от перепродажи финансовых вложений	4113		
прочие поступления	4119		
Платежи - всего	4120	()	()
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	()	()
в связи с оплатой труда работников	4122	()	()
процентов по долговым обязательствам	4123	()	()
налога на прибыль организаций	4124	()	()
прочие платежи	4129	()	()
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100		

Продолжение приложения 4

Форма 0710004 с. 2

Наименование показателя	Код	За _____ 20__ г. ¹	За _____ 20__ г. ²
Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления - всего	4210		
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211		
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212		
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213		
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214		
прочие поступления	4219		
Платежи - всего	4220	()	()
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	()	()
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	()	()
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	()	()
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	()	()
прочие платежи	4229	()	()
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200		
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления - всего	4310		
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311		
денежных вкладов собственников (участников)	4312		
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313		
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314		
прочие поступления	4319		

Окончание приложения 4

Форма 0710004 с. 3

Наименование показателя	Код	За _____ 20__ г. ¹	За _____ 20__ г. ²
Платежи - всего	4320	()	()
в том числе:			
собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	()	()
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	()	()
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	()	()
прочие платежи	4329	()	()
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300		
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400		
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450		
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500		
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490		

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи) Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20__ г.

Примечания

1. Указывается отчетный период.
2. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

Приложение 5

Приложение № 3
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н)

Пример оформления пояснений к бухгалтерскому балансу
и отчету о финансовых результатах (тыс. руб. (млн. руб.))

1. Нематериальные активы и расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР)

1.1. Наличие и движение нематериальных активов

0710005 с. 1

53

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Изменения за период						На конец периода		
			первоначальная стоимость ³	накопленная амортизация и убытки от обесценения	поступило	выбыло		начислено амортизации	убыток от обесценения	переоценка		первоначальная стоимость ³	накопленная амортизация и убытки от обесценения
						первоначальная стоимость ³	накопленная амортизация и убытки от обесценения			первоначальная стоимость ³	накопленная амортизация		
Нематериальные активы - всего	5100	за 20__ г. ¹		()		()		()					()
	5110	за 20__ г. ²		()		()		()					()
в том числе: <i>(вид нематериальных активов)</i>		за 20__ г. ¹		()		()		()					()
		за 20__ г. ²		()		()		()					()
<i>(вид нематериальных активов)</i>		за 20__ г. ¹		()		()		()					()
		за 20__ г. ²		()		()		()					()
и т.д.													

1.2. Первоначальная стоимость нематериальных активов, созданных самой организацией

Наименование показателя	Код	На _____ 20__ г. ⁴	На 31 декабря 20__ г. ²	На 31 декабря 20__ г. ⁵
Всего	5120			
в том числе:				
<i>(вид нематериальных активов)</i>				
<i>(вид нематериальных активов)</i>				
и т.д.				

1.3. Нематериальные активы с полностью погашенной стоимостью

Наименование показателя	Код	На _____ 20 ____ г. ⁴	На 31 декабря 20 ____ г. ²	На 31 декабря 20 ____ г. ⁵
Всего	5130			
в том числе:				
<i>(вид нематериальных активов)</i>				
<i>(вид нематериальных активов)</i>				
и т.д.				

1.4. Наличие и движение результатов НИОКР

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		поступило	Изменения за период			На конец периода	
			первоначальная стоимость	часть стоимости, списанной на расходы		выбыло	часть стоимости, списанная на расходы	первоначальная стоимость	часть стоимости, списанной на расходы	
										первоначальная стоимость
НИОКР - всего	5140	за 20 ____ г. ¹	()	()	()	()	()	()	()	()
	5150	за 20 ____ г. ²	()	()	()	()	()	()	()	()
в том числе:		за 20 ____ г. ¹	()	()	()	()	()	()	()	()
	<i>(объект, группа объектов)</i>	за 20 ____ г. ²	()	()	()	()	()	()	()	()
<i>(объект, группа объектов)</i>		за 20 ____ г. ¹	()	()	()	()	()	()	()	()
		за 20 ____ г. ²	()	()	()	()	()	()	()	()
и т.д.										

1.5. Незаконченные и неоформленные НИОКР и незаконченные операции по приобретению нематериальных активов

Наименование показателя	Код	Период	На начало года	Изменения за период			На конец периода
				затраты за период	списано затрат как не давших положительного результата	принято к учету в качестве нематериальных активов или НИОКР	
Затраты по незаконченным исследованиям и разработкам - всего	5160	за 20__ г. ¹			()	()	
	5170	за 20__ г. ²			()	()	
в том числе:		за 20__ г. ¹			()	()	
(объект, группа объектов)		за 20__ г. ²			()	()	
(объект, группа объектов)		за 20__ г. ¹			()	()	
		за 20__ г. ²			()	()	
и т.д.					()	()	
незаконченные операции по приобретению нематериальных активов - всего	5180	за 20__ г. ¹			()	()	
	5190	за 20__ г. ²			()	()	
в том числе:		за 20__ г. ¹			()	()	
(объект, группа объектов)		за 20__ г. ²			()	()	
(объект, группа объектов)		за 20__ г. ¹			()	()	
		за 20__ г. ²			()	()	
и т.д.							

2. Основные средства

2.1. Наличие и движение основных средств

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		поступило	Изменения за период					На конец периода	
			первоначальная стоимость ³	накопленная амортизация ⁶		по объектам		начислено амортизации ⁶	переоценка		первоначальная стоимость ³	накопленная амортизация ⁶
						первоначальная стоимость ³	накопленная амортизация ⁶		первоначальная стоимость ³	накопленная амортизация ⁶		
Основные средства (без учета доходных вложений в материальные ценности) - всего	5200	за 20__ г. ¹		()		()		()				()
	5210	за 20__ г. ²		()		()		()				()
в том числе: <i>(группа основных средств)</i>		за 20__ г. ¹		()		()		()				()
		за 20__ г. ²		()		()		()				()
<i>(группа основных средств)</i>		за 20__ г. ¹		()		()		()				()
		за 20__ г. ²		()		()		()				()
и т.д.								()				()
Учтено в составе доходных вложений в материальные ценности - всего	5220	за 20__ г. ¹		()		()		()				()
	5230	за 20__ г. ²		()		()		()				()
в том числе: <i>(группа объектов)</i>		за 20__ г. ¹		()		()		()				()
		за 20__ г. ²		()		()		()				()
<i>(группа объектов)</i>		за 20__ г. ¹		()		()		()				()
		за 20__ г. ²		()		()		()				()
и т.д.												

2.2. Незавершенные капитальные вложения

Наименование показателя	Код	Период	На начало года	Изменения за период			На конец периода
				затраты за период	списано	принято к учету в качестве основных средств или увеличена стоимость	
Незавершенное строительство и незаконченные операции по приобретению, модернизации и т.п. основных средств - всего	5240	за 20 ____ г. ¹			()	()	
	5250	за 20 ____ г. ²			()	()	
в том числе: (группа объектов)		за 20 ____ г. ¹			()	()	
		за 20 ____ г. ²			()	()	
(группа объектов)		за 20 ____ г. ¹			()	()	
		за 20 ____ г. ²			()	()	
и т.д.							

2.3. Изменение стоимости основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации

Наименование показателя	Код	За 20 ____ г. ¹	За 20 ____ г. ²
Увеличение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции - всего	5260		
в том числе: (объект основных средств)			
(объект основных средств)			
и т.д.			
Уменьшение стоимости объектов основных средств в результате частичной ликвидации - всего:	5270		
в том числе: (объект основных средств)		()	()
(объект основных средств)		()	()
и т.д.			

2.4. Иное использование основных средств

Наименование показателя	Код	На _____ 20__ г. ⁴	На 31 декабря 20____ г. ²	На 31 декабря 20____ г. ⁵
Переданные в аренду основные средства, числящиеся на балансе	5280			
Переданные в аренду основные средства, числящиеся за балансом	5281			
Полученные в аренду основные средства, числящиеся на балансе	5282			
Полученные в аренду основные средства, числящиеся за балансом	5283			
Объекты недвижимости, принятые в эксплуатацию и фактически используемые, находящиеся в процессе государственной регистрации	5284			
Основные средства, переведенные на консервацию	5285			
Иное использование основных средств (зalog и др.)	5286			

58

3. Финансовые вложения

3.1. Наличие и движение финансовых вложений

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Изменения за период				На конец периода		
			первоначальная стоимость	накопленная корректировка ⁷	поступило	выбыло (погашено)		начисление процентов (включая доведение первоначальной стоимости)	текущей рыночной стоимости (убытков от обесценения)	первоначальная стоимость	накопленная корректировка ⁷
						первоначальная стоимость	накопленная корректировка ⁷				
Долгосрочные - всего	5301	за 20__ г. ¹				()					
	5311	за 20__ г. ²				()					
в том числе: (группа, вид)		за 20__ г. ¹				()					
		за 20__ г. ²				()					
и т.д.											
Краткосрочные - всего	5305	за 20__ г. ¹				()					
	5315	за 20__ г. ²				()					
в том числе: (группа, вид)		за 20__ г. ¹				()					
		за 20__ г. ²				()					
и т.д.											
Финансовых вложений - итога	5300	за 20__ г. ¹				()					
	5310	за 20__ г. ²				()					

3.2. Иное использование финансовых вложений

Наименование показателя	Код	На _____ 20__ г. ⁴	На 31 декабря 20____ г. ²	На 31 декабря 20____ г. ⁵
Финансовые вложения, находящиеся в залоге, - всего	5320			
в том числе: (группы, виды)				
и т.д.				
Финансовые вложения, переданные третьим лицам (кроме продажи), - всего	5325			
в том числе: (группы, виды)				
и т.д.				
Иное использование финансовых вложений	5329			

4. Запасы**4.1. Наличие и движение запасов**

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Изменения за период				На конец периода		
			себестоимость	величина резерва под снижение стоимости	поступления и затраты	выбыло		убытков от снижения стоимости	оборот запасов между их группами (видами)	себестоимость	величина резерва под снижение стоимости
						себестоимость	резерв под снижение стоимости				
Запасы - всего	5400	за 20__ г. ¹		()		()			x		()
	5420	за 20__ г. ²		()		()			x		()
в том числе: (группа, вид)		за 20__ г. ¹		()		()					()
		за 20__ г. ²		()		()					()
(группа, вид)		за 20__ г. ¹		()		()					()
		за 20__ г. ²		()		()					()
и т.д.											

4.2. Запасы в залоге

Наименование показателя	Код	На _____ 20__ г. ⁴	На 31 декабря 20____ г. ²	На 31 декабря 20____ г. ⁵
Запасы, не оплаченные на отчетную дату, - всего	5440			
в том числе: (группа, вид)				
и т.д.				
Запасы, находящиеся в залоге по договору, - всего	5445			
в том числе: (группа, вид)				
и т.д.				

5. Дебиторская и кредиторская задолженность

5.1. Наличие и движение дебиторской задолженности

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Изменения за период						На конец периода	
			учтенная по условиям договора	величина резерва по сомнительным долгам	поступление		выбыло			перевод из долго- в кратко- срочную задолжен- ность	учтенная по условиям договора	величина резерва по сомни- тельным долгам
					в результате хозяйственных операций (сумма долга по сделке операции) ⁸	причитающиеся проценты, штрафы и иные начисления ⁸	погашение	списание на финансовый результат ⁸	восста- новление резерва			
Долгосрочная дебиторская задолженность - всего	5501	за 20__ г. ¹	()	()			()	()		()	()	()
	5521	за 20__ г. ²	()	()			()	()		()	()	()
в том числе: (вид)		за 20__ г. ¹	()	()			()	()		()	()	()
		за 20__ г. ²	()	()			()	()		()	()	()
(вид)		за 20__ г. ¹	()	()			()	()		()	()	()
		за 20__ г. ²	()	()			()	()		()	()	()
и т.д.												
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего	5510	за 20__ г. ¹	()	()			()	()				()
	5530	за 20__ г. ²	()	()			()	()				()
в том числе: (вид)		за 20__ г. ¹	()	()			()	()				()
		за 20__ г. ²	()	()			()	()				()
(вид)		за 20__ г. ¹	()	()			()	()				()
		за 20__ г. ²	()	()			()	()				()
и т.д.												
Итого	5500	за 20__ г. ¹	()	()			()	()		x		()
	5520	за 20__ г. ²	()	()			()	()		x		()

5.2. Просроченная дебиторская задолженность

Наименование показателя	Код	На _____ 20 ____ г. ⁴		На 31 декабря 20 ____ г. ²		На 31 декабря 20 ____ г. ⁵	
		учтенная по условиям договора	балансовая стоимость	учтенная по условиям договора	балансовая стоимость	учтенная по условиям договора	балансовая стоимость
Всего	5540						
в том числе: (вид)							
и т.д.							

5.3. Наличие и движение кредиторской задолженности

Наименование показателя	Код	Период	Остаток на начало года	Изменения за период					Остаток на конец периода
				поступление		выбыло		перевод из долго- в краткосрочную задолженность	
				в результате хозяйственных операций (сумма долга по сделке, операции) ⁹	причитающиеся проценты, штрафы и иные начисления ⁹	погашение	списание на финансовый результат ⁹		
Долгосрочная кредиторская задолженность - всего	5551	за 20 ____ г. ¹				()	()	()	
	5571	за 20 ____ г. ²				()	()	()	
в том числе: (вид)		за 20 ____ г. ¹				()	()	()	
		за 20 ____ г. ²				()	()	()	
и т.д.									
Краткосрочная кредиторская задолженность - всего	5560	за 20 ____ г. ¹				()	()		
	5580	за 20 ____ г. ²				()	()		
в том числе: (вид)		за 20 ____ г. ¹				()	()		
		за 20 ____ г. ²				()	()		
и т.д.									
Итого	5550	за 20 ____ г. ¹				()	()	x	
	5570	за 20 ____ г. ²				()	()	x	

5.4. Просроченная кредиторская задолженность

Наименование показателя	Код	На _____ 20 ____ г. ⁴	На 31 декабря 20 ____ г. ²	На 31 декабря 20 ____ г. ⁵
Всего	5590			
в том числе:				
(вид)				
(вид)				
и т.д.				

6. Затраты на производство

Наименование показателя	Код	За 20 ____ г. ¹	За 20 ____ г. ²
Материальные затраты	5610		
Расходы на оплату труда	5620		
Отчисления на социальные нужды	5630		
Амортизация	5640		
Прочие затраты	5650		
Итого по элементам	5660		
Изменение остатков (прирост [-], уменьшение [+]):			
незавершенного производства, готовой продукции и др. (прирост [-])	5670		
незавершенного производства, готовой продукции и др. (уменьшение [+])	5680		
Итого расходы по обычным видам деятельности	5600		