

Полученные результаты позволяют определять критические уровни производства и на этой основе управлять процессом формирования себестоимости 1ц продукции растениеводства и общей суммы затрат на производство.

Таким образом, методика анализа, основанная на делении затрат на постоянные и переменные имеет очень большое значение в анализе, планировании и прогнозировании себестоимости продукции и финансовых результатов от ее реализации. Внедрение ее на предприятия нашей республики позволит более эффективно управлять процессом формирования себестоимости и финансовых результатов на микро уровне.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бычкова С. М., Лебедева Н. В. Новый подход к калькуляции себестоимости: опыт развитых стран. / Бухгалтерский учет.— 1996.— № 5.— С. 67–70.
2. Николаева С. А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг».— М.: Финансы и статистика, 1993.— 128 с.: ил.
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК.— Мн.: Новое знание, 2001.— 687 с.
4. Фостер Дж., Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. Пер. с англ./ под ред. Я.В. Соколова.— М.: Финансы и статистика, 1995.— 416 с.
5. Чумаченко Н. Г. Учет и анализ в промышленном производстве США.— М.: Финансы, 1971.— 240 с.

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

*С. А. Мышковец, БГЭУ*

Решающее значение при анализе финансовых результатов деятельности предприятия на основе Международных Стандартов Финансовой Отчетности имеет отчет о доходах, так как в нем показаны продажи, которые, согласно мнению западных аналитиков, служат основой его существования, и прибыли, определяющие выживание субъекта хозяйствования в долгосрочном аспекте. На первоначальном этапе на основе данных отчета, представленных в виде относительных величин — долей объема продаж, составляется аналитическая таблица (табл. 1). С ее помощью выявляется и оценивается динамика показателей, участвующих в формировании прибыли (убытка) предприятия.

Прежде чем приступить к тщательному изучению показателей, характеризующих поступление и расходование средств предприятия, целесообразно иметь полное представление об условиях его деятельности, характере рынка, на котором предприятие функционирует, включая подверженность цикличности, сезонности и сроку жизни производимой продукции.

Анализ финансовых результатов начинается с рассмотрения поступлений (выручки) от продаж продукции компании. Согласно Международным Стандартам Финансовой Отчетности, объем продаж не тождественен поступлению наличности. Поэтому в отчете о доходах продажи отражаются только в момент отпуска товара. Предварительно они до величины чистых продаж следующим образом:

$$\text{Чистые продажи} = \text{Валовые продажи} - (\text{Скидки} + \text{Льготы покупателям} + \text{Возврат товаров}) \quad (1)$$

В ряде отраслей распространена практика предоставления скидок с цены при крупных объемах закупки. Льготы предоставляются в том случае, когда в виде компенсации за некачественные товары покупатели получают кредит под будущие счета (возвраты означают аннулирование счета). Увеличение доли льгот и возвратов зачастую является показателем снижения качества продукции и услуг предприятия. Поэтому в ходе анализа на это обращается особое внимание.

Следующий шаг, анализ расходов, предполагает оценку двух основных видов расходов: себестоимости проданных товаров и операционных издержек.

Себестоимость проданных товаров промышленного предприятия включает стоимость сырья, расходы на рабочую силу, амортизацию оборудования и накладные расходы. Расходы на рабочую силу включают заработную плату производственного персонала. Амортизация оборудования распределяется с учетом времени его использования на основе первоначальных оценок о сроке его службы. Накладные расходы, под которыми в данном случае понимаются коммунальные услуги, арендная плата, амортизация производственных зданий и расходы на техническое обслуживание оборудование, распределяются пропорционально

Таблица 1

Разработочная таблица на основе данных отчета о доходах

Показатели отчета о доходах	Период 1		Период 2		Период 3	
	сумма	%	сумма	%	сумма	%
A	1	2	3	4	5	6
<b>1. Чистые продажи (поступления)</b>						
2. Себестоимость проданных товаров (за минусом амортизации)						
3. Амортизационные отчисления						
<b>4. Валовая прибыль</b>						
5 Сбытовые расходы						
6. Административно-управленческие расходы						
7. Вознаграждение руководящих работников						
8. Прочие операционные расходы						
<b>9. Операционный доход</b>						
10. Прочие неоперационные доходы						
11. Проценты уплаченные						
12. Проценты полученные						
13. Прочие неоперационные расходы						
14. Закрытие и списание предприятий						
15. Доходы от капиталовложений						
<b>16. Прибыль до уплаты налогов</b>						
17. Подоходный налог						
18. Доход от продолжающихся операций						
19. Чистая прибыль от прекращенных операций						
20. Прибыль (убытки) от продажи предприятий						
<b>21. Доход (убытки) до получения чрезвычайного дохода</b>						
22. Чрезвычайный доход (убытки)						
<b>23. Чистая прибыль</b>						

занимаемой площади. Все эти издержки списываются на затраты лишь после сбыта продукции. Следовательно, при исчислении ее себестоимости необходимо учитывать запасы на начало и конец периода, т.е. для промышленного предприятия формула расчета себестоимости выглядит следующим образом:

$$\text{Себестоимость проданных товаров} = \text{Начальные запасы} + \text{Купленные материалы} + \text{Прямая зарплата} + \text{Амортизация} - \text{Конечные запасы} \quad (2)$$

При анализе себестоимости проданных предприятием товаров следует обратить внимание на выбор метода оценки запасов. Два наиболее распространенных метода известны как “первым поступил первым выбыл” (FIFO) и “последним поступил первым выбыл” (LIFO). Метод FIFO основан на логическом допущении, что предприятие вначале использует старые материалы, тем самым предупреждая их порчу. Кроме того, предполагается, что денежная единица стабильна от одного отчетного периода к другому, т.е. не учитываются последствия инфляции. Это приводит к тому, что при изменении темпов инфляции в отчете о доходах позиция “себестоимость проданных товаров” показывает более низкие расходы, нежели те, что потребуются для замены вышедших единиц и продолжения деятельности компании. В то же самое время, отчет показывает более высокую прибыль, которая в среде аналитиков именуется прибылью от хранения запасов, т. к. она является результатом движения запасов, а не умелых действий руководства. Применение метода LIFO в период инфляции, наоборот, ведет к тому, что стоимость единицы наличных запасов в формуле себестоимости проданных товаров завышена по сравнению с покупной ценой. В этом случае в отчете о доходах фигурируют более высокие цены, так что валовая прибыль оказывается заниженной. Преимущество метода заключается в том, что более высокая себестоимость проданных товаров в большей мере соответствует стоимости пополнения запасов, необходимых для продолжения функционирования предприятия.

Себестоимость проданных товаров часто выражена в виде процента от совокупных продаж. Разность между 100% и этой долей представляет собой норму валовой прибыли — показатель, являющийся ключевым для оценки эффективности и стабильности работы предприятия. Валовая прибыль исчисляется по следующей формуле:

$$\text{Валовая прибыль} = \text{Чистые продажи} - \text{Себестоимость проданных товаров} \quad (3)$$

Валовая прибыль показывает долю каждого рубля продажи, которое можно использовать для покрытия других операционных расходов. Для анализа валовой прибыли составляется аналитическая таблица следующей формы (табл. 2)

Таблица 2

**Анализ динамики относительных показателей валовой прибыли**

Основные показатели прибыли	Период 1		Период 2	
	Сумма	% суммы продаж	Сумма	% суммы продаж
А	1	2	3	4
1.Объем продаж				
2.Себестоимость проданных товаров				
3.Валовая прибыль (стр. 1 - стр. 2)				

На следующем этапе рассматриваются операционные расходы предприятия — затраты, которые несет субъект хозяйствования в процессе своей нормальной деятельности, за исключением расходов на приобретение запасов и прямых производственных затрат, которые в совокупности составляют себестоимость проданных товаров. Такие операционные расходы в отчете о доходах часто группируют в виде жалования руководящих работников, сбытовых издержек, общих и управленческих расходов (последние включают все — от жалования конторских служащих до почтовых марок). Крайне полезно провести анализ операционных расходов в разрезе их элементов с целью выявления тенденций в отношении этих издержек и объема продаж, для чего составляется аналитическая таблица следующей формы (табл. 3)

Таблица 3

**Анализ динамики операционных расходов**

Операционные расходы	Период 1		Период 2		Период 3	
	Сумма	% суммы продаж	Сумма	% суммы продаж	Сумма	% суммы продаж
А	1	2	3	4	5	6
1.Объем продаж						
2.Операционные расходы						
2.1.Жалование руководства						
2.2.Налог на зарплату						
2.3.Арендная плата						
2.4.Аренда автомобилей						
2.5.Страхование						
2.6.Ремонт и обслуживание						
2.7.Телефонные расходы						
2.8.Командировочные и гостевые						
2.9.Участие в прибыли						
2.10.Амортизация						
Всего операционных расходов						

Далее эти издержки для более глубокого анализа подразделяются на контролируемые и неконтролируемые. В первую группу входят такие статьи, как премии, выплаты в порядке участия в прибыли, а также командировочные и гостевые расходы, которые зачастую имеют тенденцию к неоправданному росту из-за того, что в этом заинтересованы менеджеры, в ведении которых находится контроль таких расходов. Неконтролируемые издержки включают оплату коммунальных услуг, жалование конторских работников, обязательства в рамках лизинга. Эти расходы необходимы для работы предприятия, и руководство не может легко их изменить, по меньшей мере, в краткосрочном плане. Анализ операционных расходов очень важен, так как их величина определяет размер операционной прибыли (убытка), рассчитываемой по следующей формуле:

$$\text{Операционная прибыль (убытки)} = \text{Валовая прибыль} - \text{Операционные расходы} \quad (4)$$

Главное достоинство операционной прибыли состоит в возможности проведения сравнительного анализа прибыли предприятий независимо от их финансовых операций и других побочных видов деятельности.

После оценки операционной прибыли необходимо рассмотреть доходы и расходы вне нормальных операций предприятия, чтобы определить, насколько существенно они влияют на общую его прибыльность и насколько вероятны такие доходы и расходы в будущем. Прочие доходы — это поступления, не связанные с обычными видами деятельности предприятия, т. е. они не являются результатом продажи продукции. Типичными источниками прочих доходов являются:

- доходы от сдачи имущества в аренду;
- доходы в виде процентов;

- доходы в виде дивидендов (так как дивиденды зависят от прибыльности операций другого предприятия, их не следует считать надежным источником дохода в будущем без предварительной экспертизы);
- прибыли от продажи основных средств, которые возникают, если продажная цена превышает их чистую балансовую стоимость проданного элемента активов;
- полученные скидки; как правило, их предоставляют поставщики в случае быстрой оплаты счетов (этот фактор предприятие не может строго контролировать).

Внеоперационные или прочие расходы включают:

- убытки от продажи основных средств; если они фигурируют в отчете о доходах. При анализе необходимо проверить, можно ли ожидать дополнительных убытков, на основе данных о состоянии имеющегося парка оборудования, зданий и сооружений, находящихся в собственности предприятия;

- убытки от продажи акций или прекращения операций;
- предоставленные скидки; предприятие может предоставлять скидки в случае быстрой оплаты ее счетов и, если ей особенно нужна наличность, она может ускорить этот процесс с помощью чрезмерных скидок. Цель аналитика в этом случае — рассмотреть планы предприятия в отношении будущих скидок, чтобы определить вероятные потери;

- проценты уплаченные; этот показатель резко выступает в качестве решающего фактора успеха или неудачи предприятия, так как речь идет о небольшой доле отвлеченных средств.

Разница между операционной прибылью и сальдо внеоперационных результатов представляет собой чистую прибыль до уплаты налогов, расчет которой можно представить в виде следующей формулы:

$$\text{Чистая прибыль до уплаты налогов} = \text{Операционная прибыль} + \frac{\text{Прочие доходы} - \text{Прочие расходы}}{\quad} \quad (5)$$

Данный показатель необходим для анализа налоговых платежей. Это единственная статья, которую следует анализировать в виде доли прибыли до уплаты налогов, а также доли продаж. Исходным пунктом анализа служит ставка уплаченного налога. Некоторые аналитики предпочитают называть эту долю фактической ставкой налога, но Международные Стандарты Финансовой Отчетности предписывают применять слово “фактическая” к доле платежей, предусмотренных налоговым управлением, за минусом лишь инвестиционных налоговых льгот и скидок по налогам с заграничных доходов. Доля уплаченных доходов более полезна для анализа тенденций, нежели доля начисленных налогов. Но при этом целесообразно выяснить, не повлияло ли на расходы какое-либо разовое, случайное событие, так как полученный коэффициент часто используют для прогноза налоговых выплат. Руководство предприятия иногда осуществляет инвестиции для получения налоговых льгот. Инвестиции рассчитываются таким образом, чтобы связанные с ними налоговые льготы превышали налогооблагаемый доход, полученный в результате инвестирования. Следовательно, льготы, превышающие налогооблагаемый доход, означают снижение налогов на другие виды деятельности. Хоть такая возможность выглядит привлекательной, вложения в налоговое укрытие могут оказаться весьма рискованными, в результате чего предприятие может лишиться всей инвестированной суммы.

После вычета налогов с дохода предприятия остается чистая прибыль после уплаты налогов. Анализ чистой прибыли за ряд лет позволяет оценить, насколько последовательно руководство проводило политику в прошлом и какова возможная прибыльность предприятия в будущем. Прибыль предприятия также сопоставляется с показателями аналогичных субъектов хозяйствования и среднеотраслевыми данными, что позволяет увидеть результаты анализируемого предприятия.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Карлин Томас П., Альберт Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP): Учебник для экономических вузов: Пер.4-го англ. изд.– М.: Инфра-М, 1999.– 445 с.
2. Перар Жозет. Управление финансами: Пер. с французского/ науч. ред., перевод М. Р. Ташун.– М.: Финансы и статистика, 1999.– 356 с.
3. Шуляк П. М. Финансы предприятий: Учебник для вузов по экономическим специальностям/ Н. В. Колчина, Т. Б. Поляк и др.; под ред. Н. В. Колчиной.– М.: Юнити, 2000.– 447 с.