****

**Финансовый анализ и управление налоговыми рисками**

Финансово-экономический анализ отчётности организации

**Материал подготовлен Бурдиной А. А.**

**Москва 2022**

# Тема 1. Финансово-экономический анализ отчётности организации

## Тема 1.1. Сущность, задачи, методы финансово-экономического анализа отчётности организации

Финансово-экономический анализ используется в процессе налогового консультирования в качестве инструмента выработки решений в области воздействия налогоплательщика на процесс налогообложения.

По *содержанию* финансово-экономический анализ для целей налогового консультирования представляет собой, с одной стороны, вид и инструмент практической деятельности налогового консультанта, а с другой - новое научное направление финансово-экономического анализа.

*Роль* финансово-экономического анализа в процессе налогового консультирования заключается в том, что предлагаемые налоговым консультантом способы воздействия на процесс налогообложения должны способствовать гармонизации интересов государства и налогоплательщика и являться неотъемлемой частью финансового менеджмента. В этом смысле финансово-экономический анализ позволяет всесторонне оценивать осуществленные, текущие и предполагаемые воздействия на налогообложение и учитывать их влияние на управление финансами организации в целом, поскольку целью такой деятельности не может являться механическое снижение налоговых платежей и обязательств.

Коммерческие организации концентрируют в своем распоряжении большие объемы деловой информации, которая, как правило, не может быть непосредственно использована для принятия решения, воздействующего на параметры налогообложения. Предварительно она должна подвергнуться определенной обработке и оценке в процессе проведения анализа. В процессе налогового консультирования полезно проведение следующих аналитических процедур:

**•** анализ влияния учетной политики организации на налоговую нагрузку;

**•** анализ неблагоприятных факторов, предопределяемых налоговым режимом и действующих в отношении организации;

**•** анализ использования предусмотренных законодательством отсрочек и рассрочек по уплате налогов и определение потенциальных возможностей для их получения;

**•** анализ использования и определение потенциальных возможностей для применения процедур реструктуризации задолженности по уплате налогов и получения инвестиционного налогового кредита;

**•** анализ материалов, положенных в основу применения штрафных санкций и доначисления налогов за последние два года, и оценка вероятности возникновения штрафных санкций в будущем;

**•** проведение инвентаризации счетов учета расчетов с поставщиками и подрядчиками в целях составления перечня «нежелательных» контрагентов, не являющихся налогоплательщиками НДС, и анализ последствий прекращения сотрудничества с ними;

**•** инвентаризация расходов, осуществляемых из чистой прибыли организации, составление реестра направлений использования прибыли и выявление тех из них, которые могут быть признаны расходом в целях налогообложения прибыли при надлежащем их оформлении.

Внутренние факторы налогообложения

Рис. 1.1. Механизм воздействия факторов на показатели налогообложения

порядок и сроки уплаты налога

определяется законодательно закрепленными (в статье 17 НК РФ) элементами налогообложения:

Внешняя налоговая среда

объект налогообложения; налоговая база; налоговый период; налоговая ставка; порядок исчисления налога;

состояние и динамика показателей финансово-хозяй­ственной деятельности налогоплательщика, влияющих на:

Налоговые издержки (начисления)

Налоговые балансовые

остатки

Налоговые денежные потоки

Под *параметрами налогообложения* понимаются уровень, структура и динамика налоговых обязательств и платежей, формирующихся в результате налогообложения, связанных с несением организацией налоговых издержек. Таким образом, предмет финансово-экономического анализа для целей налогового консультирования триедин: он связан с уровнем, структурой и динамикой (то есть изменением уровня и структуры):

• показателей, образующихся методом начисления — совокупности налоговых издержек;

• показателей движения денежных средств — денежных потоков организации в процессе уплаты налогов и возврата из бюджета излишне уплаченных налогов;

• показателей балансовых остатков — обязательств перед государством по уплате налогов.

Финансово-экономический анализ для целей налогового консультированиякак вид и инструмент практической деятельности направлен на реализацию определенной *цели* - снижение неопределенности информации о параметрах налогообложения и повышение качества налоговых решений, оценок и прогнозов.

Названные цель и предмет финансово-экономического анализа в практике налогового консультирования предопределяют следующие его *задачи*:

* анализ и прогнозирование показателей налогообложения;
* выбор целесообразных вариантов налоговых решений;
* оценка взаимного влияния налоговых и неналоговых показателей; поиск путей комплексного решения налоговых вопросов с задачами финансового менеджмента.
* разработка более эффективных решений в области финансового менеджмента, бюджетирования, оперативного и стратегического планирования.

В перечне задач финансово-экономического анализа для целей налогового консультирования отсутствует разработка схем уклонения от уплаты налогов, поскольку это противоречит самой цели аналитической деятельности налогового консультанта. В процессе оценки вариантов воздействия на параметры налогообложения организации не предполагается создание условий для действий налогоплательщиков, нарушающих порядок уплаты налогов, таких как: грубое нарушение правил учета доходов, расходов и объектов налогообложения или составления налоговой декларации; неуплата или неполная уплата суммы налога; невыполнение обязанностей налогового агента.

*Информационными источниками* для проведения финансово-аналитических процедур налоговому консультанту могут служить:

1) *внешняя информация*, представленная нормативно-правовыми актами по вопросам налогообложения и ведения бухгалтерского и налогового учета, а также сведениями:

* + - * Банка России, коммерческих банков, финансовых рынков,касающаяся денежного обращения, частных вкладов и эмиссионных процентов;
			* союзов и ассоциаций о различных коммерческих организациях, а также о предпринимательской среде в целом;
			* финансовых институтов по вопросам, оказывающим непосредственное влияние на деятельность налогоплательщика;
			* внешнеэкономического комплекса России о внешнеэкономической политике правительства: о развитии системы государственного регулирования (лицензирование, налоги, пошлины) и поддержке внешней торговли;
			* научных публикаций и статистических материалов;

2) *внутренняя информация*, формируемая в самой организации. Источниками такой информации могут служить: учредительные документы, приказы, распоряжения, инструкции, бизнес-планы, отчеты о деятельности, хозяйственные договоры, материалы внутреннего контроля и аудита, результаты проверок (налоговыми органами, внешними аудиторами, вышестоящими организациями), данные бухгалтерского и налогового учета и отчетности; различная несистемная информация из электронных баз данных и т. п. Именно указанные документы являются главной составляющей информационной базы анализа, проводимого налоговым консультантом.

Основными источниками внутренней информации являются данные бухгалтерского и налогового учета, в ряде случаев аккумулируемые с дополнительной детализацией, необходимой для ведения аналитической работы. Значительно реже могут быть использованы данные форм государственной статистической отчетности и другие данные, сформированные в управленческих целях. Сведения управленческого и производственного учета могут быть использованы как дополнительный источник информации в процессе обоснования управленческих решений, направленных на гармонизацию параметров налогообложения.

Существенное значение для аналитической деятельности налогового консультанта имеют документы, содержащие методы расчета определенных экономических показателей. Совокупность таких документов составляет нормативно-правовое обеспечение аналитической деятельности в налоговом консультировании (рис.1.2.)

**Нормативно-правовое обеспечение аналитической деятельности в налоговом консультировании**

 Документы организации

Нормативно-правовые документы, содержащие методы расчета отдельных показателей

Учредительные документы

Учетная политика организации для целей бухгалтерского и для целей налогообложения

Внутренние распорядительные документы (приказы, стандарты)

Хозяйственные и трудовые договоры

Договор с налоговым консультантом

Должностная инструкция налогового консультанта

Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ)

Налоговый и Гражданский кодексы РФ

Федеральные законы («Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О финансовой аренде (лизинге)» и др.)

Методические рекомендации, указания Минфина, Минэкономразвития, Банка России, ФНС

Рис.1.2. Виды нормативно-правового обеспечения аналитической деятельности в налоговом консультировании.

Используемая исходная информации для аналитической деятельности налогового консультанта должна соответствовать следующим *критериям качества*:

* *аналитичность* **-** независимо от источников информация должна соответствовать потребностям, то есть необходимые данные должны поступать вовремя, с нужной налоговому консультанту детализацией;
* *объективность* **-** информация должна объективно отражать необходимые для налогового консультанта сведения;
* *единство* - информация, поступающая из различных источников (планового, нормативного, учетного и т.д.) об изучаемых показателях должна быть едина, а не многократно дублирована;
* *рациональность* **-** информация должна быть достаточной для подготовки обоснованного налогового решения, но не излишней;
* *оперативность* - информация должна поступать налоговому консультанту как можно быстрее и постоянно обновляться.

Субъектами экономической информации, используемой в практике налогового консультирования, являются участники процесса налогообложения, которые в отношении аналитической информации представлены ее исполнителями и пользователями (рис. 1.4).

*Под пользователями экономической информации* в практике управления параметрами налогообложения понимаются лица, заинтересованные в ее использовании для принятия решений, связанных с организацией налогового учета и налогообложением. В отличие от обычного круга пользователей экономической информации, которыми могут быть различные субъекты экономических отношений, круг пользователей информации в налоговом консультировании весьма ограничен. В него входят только участники процесса налогообложения: со стороны внутренних пользователей — руководители организации и работники различных финансовых служб организаций, разрабатывающие и принимающие решения, связанные с воздействием на параметры налогообложения, со стороны внешних пользователей — государство в лице налоговых органов.

*Внешних пользователей* интересуют, как правило, данные, касающиеся вопросов налогообложения и подпадающие под их компетенцию, то есть данные налогового учета и налоговой отчетности организаций, первичные документы, подтверждающие правомерность хозяйственных операций и полнота исполнения норм, заложенных в правовых документах, регламентирующих вопросы налогообложения.

Методы анализа воздействия на совокупность денежных потоков организации, возникающих в процессе налогообложения, используемые для оценки ранее производимого или предполагаемого воздействия на гармонизацию денежных потоков организации, могут быть детализированы по различным признакам:

• по времени – ретроспективные, оперативные и перспективные (прогнозные);

• по количеству отслеживаемых факторов – однофакторные и многофакторные;

• по количеству рассматриваемых вариантов - одновариантные и многовариантные;

• по направлению воздействия на способ налогообложения, размер налоговой базы, величину налоговой ставки, момент возникновения налогового обязательства, срок уплаты налога;

• по использованию объективных и субъективных начал – эмпирические (опытные) и количественные (математические).

В разрезе временной детализации методы анализа, направленные на оптимизацию денежных потоков организации, возникающих в процессе налогообложения, представлены тремя направлениями: методы ретроспективного анализа, методы оперативного анализа и методы текущего анализа.

Методы ретроспективного анализа позволяют выявить тенденции увеличения или уменьшения сумм налоговых баз и уплачиваемых налогов, а также их взаимосвязь с объемами хозяйственной деятельности и ее эффективностью.

Методы оперативного анализа направлены на снижение степени неопределенности при принятии решений в области финансового планирования и налоговой оптимизации, и являются инструментом повышения их экономической эффективности.

Методы перспективного анализа используются для прогнозирования денежных потоков, финансовых результатов с учетом налоговых факторов, построения оптимальной учетной политики для целей налогообложения, позволяющей законными способами избегать роста налоговых платежей, опережающего темпы развития организации.

Детализация методов анализа по количеству отслеживаемых факторов (на однофакторные и многофакторные) показывает не только вид экономико-математической модели, но и позволяет судить о количестве факторов, оказывающих влияние на динамику результирующего показателя - величины уплачиваемых организацией налогов.

По количеству рассматриваемых вариантов предполагаемые способы воздействия на совокупность налоговых платежей организации могут предусматривать рассмотрение как одного варианта (на предмет его целесообразности), так и нескольких вариантов для выбора наилучшего из них по избранной системе критериев. Поэтому по данному признаку методы финансово-экономического анализа можно подразделять на одновариантные и многовариантные.

При принятии налоговых решений рассматриваются варианты воздействия на три направления, по которым осуществлена детализация: на налоговую базу, на способ налогообложения, на срок возникновения и уплаты налога. Наиболее часто осуществляется воздействие на величину налоговой базы — такое воздействие можно рассматривать как тактическое. Глобальное изменение стратегии налогообложения происходит при изменении системы налогообложения посредством изменения организационно-правовой формы организации или механизмов осуществления хозяйственных операций. Изменение сроков возникновения налога предусматривает воздействие на сроки реализации или иных хозяйственных операций, в результате которых возникают объекты налогообложения. При изменении сроков уплаты налога используются способы их переноса на будущее — отсрочки, рассрочки, инвестиционный налоговый кредит.

Деление методов анализа по использованию объективных и субъективных начал на эмпирические и точные обусловлено возможностью применения как методов математического моделирования, подразумевающих полную формализацию оптимизационной задачи минимизации денежных оттоков организации, возникающих в процессе налогообложения, так и практического опыта специалистов, занимающихся налоговой оптимизацией.

Представленная классификация является инструментом осуществления выбора того или иного способа оптимизации на основе проведения всестороннего анализа последствий альтернативных вариантов и нахождения среди них оптимального.

Используемые в процессе анализа методические приемы должны формироваться исходя из конкретных задач, возникающих при принятии налоговых решений.

В процессе работы с информацией необходимо выделить из нее наиболее полезную для подготовки успешного управленческого решения в области правомерного воздействия на параметры налогообложения организации-налогоплательщика и финансовые результаты:

1) в случае оптимизации налогообложения необходимо учитывать, что какие-то из законных мер снижения налогов могут оказаться неприемлемыми для налогоплательщика в данной конкретной ситуации по причине высокого риска, незначительных преимуществ либо негативного влияния на финансовые показатели деятельности организации;

2) при принятии решений о распределении налоговых выплат во временипосредством использования предусмотренных законодательством способов переноса сроков уплаты налога на будущее необходимо оценивать эффективность таких решений с учетом временного интервала их реализации;

3) при выборе системы налогообложения и учете налогового фактора в финансовом планировании необходима информация о будущих ставках налогов и изменениях в механизмах формирования налоговых баз.

## Тема 1.2. Анализ налоговых показателей в формах бухгалтерской (финансовой) отчетности

В формах бухгалтерской (финансовой) отчетности содержатся сведения по налоговым показателям, которые целесообразно использовать как характеристики уровня показателей налогообложения.

В форме «Бухгалтерский баланс» (см. прил. № 1 к приказу Минфина России от 02.07.2010 № 66н) налоговые балансовые остатки включаются в статьи разделов актива и пассива на отчетную дату:

-в разделе «Внеоборотные активы» – статья «Отложенные налоговые активы»;

- в разделе «Оборотные активы» - статья «НДС по приобретенным ценностям»;

-в разделе «Долгосрочные обязательства» - статья «Отложенные налоговые обязательства»;

- в разделе «Краткосрочные обязательства» - «Кредиторская задолженность» (в т.ч. по налогам и сборам).

Налоговые показатели в перечисленных статьях баланса формируются как остатки по счетам бухгалтерского учета. Механизм формирования налоговых статей актива: «остаток на отчетную дату» равен сумме «остатка на начало периода» и «образования актива» за минусом величины «использования актива». Механизм формирования налоговых статей пассива: «остаток на отчетную дату» равен сумме «остатка на начало периода» и «текущих начислений» за минусом «покрытия задолженности».

В форме «Отчет о финансовых результатах» содержатся два вида налоговых показателей: «Текущий налог на прибыль, в том числе постоянные налоговые обязательства (активы)» и факторы его отклонения от условного налога на прибыль за отчетный период текущего и аналогичный период предыдущего года (нарастающим итогом). Непосредственно в строках формы указываются: «Текущий налог на прибыль, в том числе постоянные налоговые обязательства (активы)», «Изменение отложенных налоговых активов» и «Изменение отложенных налоговых обязательств». В отношении показателя «Чистая прибыль (убыток)» показатели отложенных налоговых обязательств и постоянных налоговых обязательств являются факторами роста в текущем периоде, а показатели «текущий налог на прибыль», «отложенные налоговые активы» и «постоянные налоговые активы» – факторами снижения. С 2020 года форма «Отчет о финансовых результатах» меняется. В связи с переходом с классификации налоговых разниц по отложенному принципу на балансовый метод в изменённой форме приводится показатель «Налог на прибыль», а также в том числе указываются текущий и отложенный налог на прибыль.

В форме «Отчет о движении денежных средств» содержатся сведения о денежных средствах, направленных на расчеты по налогам и сборам, и о суммах возвратов по ним, отражаемые по текущей деятельности, за отчетный период текущего года и за аналогичный по продолжительности период прошлого года.

Различные показатели налогообложения можно определять на основе одной или нескольких форм бухгалтерской отчетности. Рассмотрим абсолютные показатели налогообложения, определяемые на основе одной формы бухгалтерской отчетности.

На основе бухгалтерского баланса могут быть рассчитаны следующие показатели:

• налоговые активы (НА) -характеризует наличие налоговых статей в составе актива баланса:

**НА = ОНАбал + НДСбал (1.1)**

где ОНАбал – балансовый остаток по статье «Отложенные налоговые активы»;

НДСбал–балансовый остаток по статье **«**НДСпо приобретенным ценностям»;

• налоговые обязательства (НО) –характеризует наличие налоговых статей в составе пассива баланса:

**НО = ОНОбал + КЗнбал (1.2)**

где ОНОбал – балансовый остаток по статье «Отложенные налоговые обязательства»; КЗнбал – балансовый остаток по статье «Кредиторская задолженность по налогам и сборам»;

• чистая налоговая задолженность, с учетом отложенных налогов (ЧНЗбал) показывает какова сумма задолженности организации перед бюджетом за вычетом налоговых активов:

**ЧНЗбал = НО - НА (1.3)**

На основеотчета о финансовых результатах могут быть рассчитаны следующие показатели:

• влияние на финансовый результат временных разниц (ВВР), обусловленных различиями в моментах признания доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете:

**ВВР = ΔОНА - ΔОНО (1.4)**

где ΔОНА– изменение суммы ОНА за отчетный период (начисление за минусом погашения); **ΔОНО** – значение ОНО, отражающее изменение ОНО за период (начисление за минусом погашения);

• участие в формировании финансового результата постоянных разниц (ПР), обусловленных различиями в видах и размерах, признаваемых в бухгалтерском и налоговом учете доходов и расходов:

**ПР = ПНА - ПНО (1.5)**

где ПНА и ПНО – образованные с начала до конца отчетного периода постоянные налоговые активы и постоянные налоговые обязательства;

• совокупное влияние разниц (СВР)на финансовый результат – результат совокупного влияния постоянных и временных разниц:

**СВР = ВВР + ПР (1.6)**

На основе отчета о движении денежных средствможно рассчитать следующий показатель налогообложения:

• чистый налоговый поток (ЧНП), характеризующий разность между налоговыми платежами и возвратом денежных средств по ранее переплаченным налогам.

**ЧНП = ДПНо - ДПНп (1.7)**

гдеДПНо– денежные средства, направленные на расчеты по налогам и сборам (оттоки); ДПНп – возвраты (притоки) по налогам

На основании совместного использования форм бухгалтерской (финансовой) отчетности могут быть получены следующие зависимости:

**ОНАбалнп + ΔОНА = ОНАбалкп (1.8)**

где ОНАбалнп, ОНАбалкп – отложенные налоговые активы на начало и конец периода из формы «Бухгалтерский баланс»; ΔОНА – значение отложенных налоговых активов в форме «Отчет о финансовых результатах»;

**ОНОбалнп + ΔОНО = ОНОбалкп (1.9)**

где ОНОбалнп,ОНОбалкп – отложенные налоговые обязательства на начало и конец периода из формы «Бухгалтерский баланс»; ΔОНО – значение ОНО в форме «Отчет о финансовых результатах».

***Пример 1.1***

*С использованием сведений, содержащихся в бухгалтерской отчетности и регистрах бухгалтерского учета, приведенных в таблице, необходимо рассчитать изменение чистой налоговой задолженности с учётом отложенных налогов, а также изменение чистой прибыли.*

|  |  |
| --- | --- |
|  | *Сумма, тыс. руб.*  |
| *Показатели* | *Отчетный период* | *Предыдущий период* |
| ***Бухгалтерский баланс*** |  |  |
| *Отложенные налоговые активы* | *15* | *24* |
| *НДС по приобретенным ценностям* | *190* | *210* |
| *Отложенные налоговые обязательства* | *13* | *17* |
| *Кредиторская задолженность по налогам* | *245* | *240* |
| ***Отчет о финансовых результатах*** |  |  |
| *Прибыль до налогообложения* | *1500* | *1400* |
| *Текущий налог на прибыль* | *(298)* | *(268)* |
| *Постоянные налоговые обязательства (активы)* | *3* | *(5)* |
| *Изменение отложенных налоговых активов* | *(9)* | *3* |
| *Изменение отложенных налоговых обязательств* | *(4)* | *10* |
| *Чистая прибыль* | *1197* | *1125* |
|  |  |  |
| ***С 2021 в отчёте о финансовых результатах*** |  |  |
| *Налог на прибыль* | *303* | *275* |
| *В т.ч.* |  |  |
| *Текущий налог на прибыль (по декларации)* | *298* | *275* |
| *Отложенный налог на прибыль (ОНО-ОНА)* | *5* | *7* |
| *Чистая прибыль (прибыль до налогообложения-налог на прибыль)* | *1197* | *1125* |

*Определим налоговые активы:*

*А) Отчетный период: 15 +190 = 205 тыс. руб.*

*Б) Предыдущий период: 24 + 210 = 234 тыс. руб.*

*Определим налоговые обязательства:*

*А) Отчетный период 13 +245 = 258 тыс. руб.*

*Б) Предыдущий период: 17 + 240 = 257 тыс. руб.*

*Определим чистую налоговую задолженность:*

*А) Отчетный период: 258 – 205 = 53 тыс. руб.*

*Б) Предыдущий период: 257 – 234 = 23 тыс. руб.*

*В) Изменение чистой налоговой задолженности: 53 – 23 = 30 тыс. руб.*

*Проверим сходимость ОНА и ОНО в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах:*

*А) ОНА 15 – 24 = -9 тыс. руб.*

*Б) ОНО 13 – 17 = -4 тыс. руб.*

*В) Сальдо (ОНА – ОНО) -9 – (-4) = -5 тыс. руб.*

***До 2021 года***

*Определим налог на прибыль:*

*А) Отчетный период: 1500\*0,2 + 3 – 9 + 4 = 298 тыс. руб.*

*Б) Предыдущий период: 1400\*0,2 - 5 + 3 - 10 = 268 тыс. руб.*

*В) изменение 298 - 268 = 30 тыс. руб.*

*Определим чистую прибыль:*

*А) Отчетный период: 1500 – 298 – 9 + 4 = 1197 тыс. руб.*

*Б) Предыдущий период: 1400 – 268 + 3 – 10 = 1125 тыс. руб.*

***Расчёт налога на прибыль и чистой прибыли С 2021 года представлен в таблице 1.1***

*Изменение чистой прибыли:*

*1197 – 1125 = 72 тыс. руб.*

*Таким образом, изменение чистой налоговой задолженности составит 30 тыс. руб., изменение чистой прибыли - 72 тыс. руб.*

*Показатели налогообложения -* налоговые издержки, налоговые денежные потоки, налоговые балансовые остатки представлены в формах финансовой отчётности*.* Для их анализа используют методы горизонтального и вертикального анализа.

 *Параметрами налогообложения*, на которые в определенной мере может оказывать влияние налогоплательщик, являются характеристики уровня, структуры и динамики показателей налогообложения (рис. 1.3).

**Параметры налогообложения характеризуют**:

**уровень**

**структуру**

**динамику**

**показателей налогообложения**

Численно выраженное абсолютное значение

Удельный вес частного в общем или соотношение частей целого друг с другом

Абсолютное или относительное изменение уровня или структуры

Налоговые издержки

Налоговые денежные потоки

Налоговые балансовые

остатки

*Учетно-аналитический метод формирования объясняет место в общей системе показателей финансово-экономического анализа*

Метод начисления

Кассовый метод

Балансовый метод

Рис. 1.3. Параметры налогообложения в финансово-экономическом анализе

*Уровень налогообложения* измеряется различными абсолютными и относительными показателями, среди которых можно выделить факторные и результирующие.

*Результирующие абсолютные показатели*, характеризующие уровень налогообложения конкретного хозяйствующего субъекта в соответствии с методами их определения можно детализировать на три вида:

**•** налоговые издержки;

**•** денежные потоки организации, формирующиеся в процессе налогообложения;

**•** налоговые балансовые остатки.

На примере перечисленных результирующих показателей рассмотрим содержание характеристик их уровня, структуры и динамики.

Абсолютные показатели уровня налогообложения налогоплательщика:

*- уровень налоговых издержек* характеризуют начисленные налоги (или один налог) за текущий и/или базисный период;

*- уровень налоговых денежных потоков* определяет сумму уплаченных (возвращенных) налогов (налога) за текущий и/или базисный период;

*- уровень* *налоговых балансовых остатков* показывает значение одной или нескольких налоговых статей актива, и/или пассива баланса в текущем или базисном периоде.

Относительные показатели структуры налогообложения:

*- показатели структуры налоговых издержек характеризуют* удельный вес начисленного налога в общей сумме налоговых начислений в текущем или базисном периодах;

*- показатели структуры* *налоговых денежных потоков* определяют удельный вес уплаченного налога (возврата налогов) в общей сумме налоговых платежей в текущем или базисном периодах;

*- показатели структуры* *налоговых балансовых остатков* показывают удельный вес налоговой статьи актива или пассива баланса в величине налоговых активов или налоговых пассивов на начало или конец текущего или базисного периода.

*Показатели динамики налогообложения* могут быть абсолютными и относительными характеристиками изменения:

**•** уровня или структуры налоговых начислений в текущем периоде по сравнению с базисным периодом;

**•** уровня или структуры уплаченных (возвращенных) налогов в текущем периоде по сравнению с базисным периодом;

**•** уровня или структуры налоговых статей актива или пассива баланса в текущем периоде по сравнению с базисным периодом.

*Факторные показатели* влияют на уровни результирующих показателей. Например, на совокупность налоговых издержек оказывают влияние величина налоговых баз и ставок по каждому из начисляемых налогов.

*Относительные показатели уровня налогообложени*я могут быть представлены различными коэффициентами, отражающими долю налогового изъятия на единицу того или иного вида экономического эффекта.

Методические особенности факторного метода анализа в налоговом консультировании заключаются не только в наличии специфических показателей налогообложения, но и в использовании традиционных методических приемов для решения новых задач, в нетрадиционном использовании известных показателей в целях снижения неопределенности экономической информации.

Знание действия налоговых факторов, умение определить их влияние на ключевые показатели финансово-хозяйственной деятельности позволяет создать механизм воздействия на эти факторы.

Для рассмотрения взаимосвязи налоговых показателей с показателями финансово-хозяйственной деятельности организации необходимо четко уяснить два вопроса. Первый - о каких именно характеристиках показателей налогообложения идет речь, поскольку должна обеспечиваться их сопоставимость с исследуемыми характеристиками финансово-хозяйственной деятельности. Второй - каков механизм взаимосвязи этих характеристик с определенными характеристиками показателей финансово-хозяйственной деятельности.

*Характеристиками показателей налогообложения*, позволяющими их соотносить с ключевыми показателями финансово-хозяйственной деятельности, являются показатели уровня и структуры налогообложения. Они могут определяться:

- по каждому из видов результирующих налоговых показателей;

- по одному налогу или их определенной совокупности;

- по текущему и/или базисному периодам.

*Показатели уровня налогообложения* рассчитываются по одному либо нескольким налогам (i) в текущем и базисном периодах:

• по налоговым издержкам - (Нначтек); (Н i начтек); (Нначбаз); (Н i начбаз);

• по налоговым денежным потокам - (Н кастек); (Н касбаз);(Н i кастек);(Н i касбаз);

• по налоговым статьям баланса - (Нбалтек); (Нбалбаз); (Н iбалтек); (Н i балбаз).

Используя перечисленные показатели уровня налогообложения можно рассчитать следующие *показатели структуры налогообложения*:

 • доли i-того начисленного в текущем периоде налога (Нiначтек) в совокупности всех начисленных налогов (Нначтек) за текущий период:

**diнач тек = Нiначтек : Нначтек \* 100 %(1.10)**

 • доли i-того начисленного в базисном периоде налога (Нiнач) в совокупности всех начисленных налогов (Нначбаз) за базисный период:

**diначбаз= Нiнач : Нначбаз \* 100 %****(1.11)**

• доли i-того налогового платежа (или возврата платежа) текущего периода (Нi кастек) в совокупности всех налоговых платежей (возвратов) или в чистом налоговом денежном потоке (Нкастек)текущего периода:

**di касстек= Нi кастек : Н кас тек\* 100 % (1.12)**

• доли i-того налогового платежа (или возврата платежа) базисного периода (Нi касбаз) в совокупности всех налоговых платежей (возвратов) или в чистом налоговом потоке (Нкастек) базисного периода:

**di кассбаз= Нi касбаз : Н касбаз \*100 % (1.13)**

• доли i-того налогового актива или обязательства (Нiбалтек) текущего периода в совокупности всех налоговых активов или обязательств (Нбалтек) за текущий период:

**diбалтек= Нiбалтек : Нбалтек\* 100 % (1.14)**

 • доли i-того налогового актива или обязательства (Нiбалбаз) базисного периода в совокупности всех налоговых активов или обязательств (Нбалбаз) за базисный этот период:

**diбалбаз= Нiбалбаз : Нбалбаз \* 100 % (1.15)**

При расчете приведенных в выражениях показателей за отчетный и базисный периоды могут приниматься временные интервалы, за которые имеются необходимые для расчетов сведения (месяц, квартал, год).

На основе характеристик абсолютного выражения показателей налогообложения построены характеристики их динамики и структурной динамики (табл. 1.1).

**Таблица 1.1**

**Характеристики динамики и структурной динамики показателей налогообложения**

|  |  |
| --- | --- |
| Характеристики динамики показателей налогообложения | По показателям налогообложения |
| **налоговые издержки (начисления)** | **налоговые****денежные потоки** | **налоговые балансовые остатки** |
| динамика уровня показателя | абсолютное отклонение[руб.] | ∆Ннач=Нначтек-Нначбаз | ∆Нкас=Нкастек-Н касбаз | ∆Нбал=Нбалтек-Нбалбаз |
| ∆Нiнач=Нiначтек-Нiначбаз | ∆Нiкас=Нiкастек-Нi касбаз | ∆Нiбал= Нiбалтек-Нiбалбаз |
| темп [%] | роста | ТрНнач = Нначтек\*100%Нначбаз | ТрНкас =Нкастек\*100%Нкасбаз | ТрНбал =Нбалтек\*100%Нбалбаз |
| ТрНiнач= Нiначтек\*100%Нiначбаз | ТрНiкас= Нiкастек\*100%Нiкасбаз | ТрНiбал=Н iбалтек\*100%Нiбалбаз |
| прироста | ТпрНнач = ΔНнач\*100%Нначбаз | ТпрНкас =ΔНкас\*100%Нкасбаз | ТпрНбал =ΔНбал\*100%Нбалбаз |
| ТпрНiнач=∆Нiнач \*100%Нiначбаз | ТпрНiкас=∆Нiкас\*100%Нiкасбаз | ТпрНiбал= ∆Нiбал \*100%Нiбалбаз |
| структурная динамика  | абсолютное отклонение удельного веса показателя | ∆diнач = diначтек- diначбаз | ∆diкас = diкастек - diкасбаз | ∆diбал = diбалтек - diбалбаз |
| темп роста доли показателя | Трdiнач=diначтек \*100%diначбаз | Трdiкас=diкастек \*100%diкасбаз | Трdiбал=diбалтек \*100%diбалбаз |

## Тема 1.3. Особенности факторного анализа в налоговом консультировании

Сущность факторного анализа заключается в оценке влияния различных факторов на результирующий показатель посредством последовательной реализации следующих процедур:

* выявления совокупности факторов, определяющих уровень результирующего показателя;
* установления функциональной зависимости между показателями и выделенными факторами;
* количественного измерения влияния фактора на результирующий показатель.

Особенностью факторного анализа в налоговом консультировании является то, что либо влияющим фактором, либо результирующим показателем будет являться один из параметров налогообложения или их совокупность. В этом виде факторного анализа наряду с известными показателями, используемыми для характеристики финансово-хозяйственной деятельности организации, применяются различные показатели, характеризующие параметры налогообложения.

Для сравнения показателей налогообложения и их динамики с ключевыми показателями финансово-хозяйственной деятельности (ФХД) необходимо *определить механизм взаимосвязи* этих характеристик (рис. 1.4). Наиболее распространенными являются пять основных видов таких взаимосвязей:

• между неналоговым показателем ФХД через налоговый фактор с результирующим показателем налогообложения;

• между двумя неналоговыми показателями ФХД через факторный и результирующий налоговый показатели;

• между неналоговым показателем ФХД и результирующим показателем налогообложения, опосредованная налоговым фактом и факторным налоговым показателем;

• между неналоговым показателем ФХД и результирующим показателем налогообложения через факторный налоговый показатель;

• между факторным налоговым показателем и результирующим показателем налогообложения

**Рис.1.4.** Разновидности механизма взаимосвязи налоговых показателей с показателями финансово-хозяйственной деятельности

**Налоговые факторы**

Факторные налоговые показатели

Результирующие показатели налогообложения

**Неналоговые показатели ФХД**

**Примеры взаимосвязей (по рисунку)**

1 тип: стоимость имущества (1а) → элементы налога на имущество (1б)→ начислен налог на имущество;

2 тип: оплата труда(2а) → элементы страховых взносов (2б) → начислены страховые взносы (2в) →расходы;

3 тип: аванс(3а) → элементы НДС(3б) → начислен НДС(3в) → реализация(3г) → вычет НДС;

4 тип: бухгалтерская прибыль(4а) → постоянные и временные разницы (4б) → налогооблагаемая прибыль;

5 тип: начислено налогов и уплачено налогов(5а) → изменение налоговых обязательств

В факторных моделях используется четыре основных типа взаимосвязи между результирующим показателем и фактором или совокупностью факторов, их определяющих: аддитивная, мультипликативная, кратная и смешанная (рис. 1.5).

В качестве примера *аддитивной модели* взаимосвязи налоговых факторных показателей с результирующими показателями хозяйственной деятельности можно привести участие налогов, относимых на расходы, в формировании бухгалтерской прибыли до налогообложения, в которой помимо факторных налоговых показателей участвуют и другие виды факторных неналоговых показателей.

В результирующем налоговом показателе посредством *мультипликативной зависимости* взаимосвязаны налоговая база и налоговая ставка, являющиеся факторными налоговыми показателями.

**Факторный налоговый показатель – (Zj)**

**Неналоговый показатель ФХД –(Nk)**

**Налоговый фактор – (**Хi**)**

**Результирующий налоговый показатель - Уn**

Рис.1.5.Типы взаимосвязи факторов и показателей в факторных налоговых моделях

*Кратная взаимосвязь* в налоговых факторных моделях может использоваться как при расчете показателей структуры и относительной динамики, так и для определения относительных показателей налоговой нагрузки. Например, таких моделей, в которых соотносится величина налога с взаимосвязанным с ним показателем финансово-хозяйственной деятельности.

*Смешанная взаимосвязь* используется дляотражения в факторных моделях любых типов жестко детерминированных (четко определенных, не носящих вероятностного характера) взаимосвязей между налоговыми и неналоговыми факторами и показателями.

Рассмотрим три вида факторных моделей, содержащих показатели налогообложения: модели показателей уровня налогообложения; модели показателей динамики налогообложения и факторные модели параметров НДС, имеющих прикладной характер для работы налогового консультанта.

*Основные факторные модели показателей уровня налогообложения:*

**Ннач = Б × С (1.16)**

где Ннач - начисленный налог; Б - налоговая база; С - налоговая ставка.

**НИ = ΣНнач + ΣШ (1.17)**

где НИ - налоговые издержки организации; ΣНнач - сумма всех начисленных за период налогов, в отношении которых организация является налогоплательщиком; ΣШ - сумма возникших в периоде доначислений, ранее не начисленных налогов, а также штрафов и пени по налогам.

**КЗнал к.п.= КЗнал н.п. + Ннач – Нупл (1.18)**

где КЗнал к.п - кредиторская задолженность по уплате налога на конец периода, (для НДС применяется иная формула, учитывающая возможность вычета); КЗнал н.п. - кредиторская задолженность по уплате налога на начало периода; Нупл - уплаченный налог.

Факторные модели показателей динамики налогообложения весьма многообразны, поэтому остановимся на одном из их видов – *факторных моделях показателей динамики начисленных налогов:*

**ΔНнач = Ннач.отч – Ннач.баз=****Ботч × Сотч – Ббаз × Сбаз****(1.19)**

где ΔНнач - общее изменение суммы начисленного налога; Ннач.отч - величина налога, начисленного в отчетном (налоговом) периоде; Ннач.баз - величина налога, начисленного в базисном периоде; Ботч, Ббаз - величина налоговой базы в отчетном (налоговом) и базисном периодах соответственно; Сотч, Сбаз - налоговая ставка отчетного (налогового) и базисного периодов;

**ΔНнач ст = (Сот – Сбаз) × Ббаз (1.20)**

где ΔНнач ст - изменение суммы начисленного налога под влиянием изменения ставки;

**ΔНнач баз = (Ботч – Ббаз) × Сотч (1.21)**

где ΔНнач баз - изменение суммы начисленного налога в связи с изменением налоговой базы.

*Факторные модели параметров НДС:*

**НДС′нач = Вбр × Сндс : (100 + Сндс) (1.22)**

**НДС′′нач = ДСПбр × Сндс : (100 + Сндс) (1.23)**

**НДСнач= НДС′нач+ НДС′′нач (1.24)**

где НДС′нач - сумма начисленного НДС для тех случаев, когда первым фактом хозяйственной жизни является отгрузка; НДС′′нач - сумма начисленного НДС для тех случаев, когда первым фактом хозяйственной жизни является поступление денежных средств;НДСнач - величина начисленного НДС; Вбр – выручка брутто (выручка от продаж) с учетом НДС. ДСПбр - денежные средства, полученные от покупателей (заказчиков), Сндс - применяемая ставка НДС (10 или 20%).

**НДСвст = Ст × Сндс : (100 + Сндс) (1.25)**

гдеНДСвст - величина НДС в стоимости приобретенных товаров; Ст — стоимость приобретенного товара с учетом НДС;

**НДСк упл = НДСнач – НДСвыч (1.26)**

где НДСк упл - величина НДС, причитающегося к уплате; НДСвыч - величина НДС, принимаемого к вычету;

**КЗндс к.п = КЗндс н.п + НДСнач – НДСвыч – НДСупл (1.27)**

КЗндс к.п, КЗндс н.п - кредиторская задолженность по НДС на конец периода и начало периода соответственно; НДСупл - уплаченный НДС.

***Пример 1.2***

*Сумма налогов, начисленных организацией в текущем году, составила 573 485 руб., в том числе налогов, относимых на расходы, - 198 324 руб. За предыдущий год сумма начисленных налогов составляла 464 325 руб., в том числе налогов, относимых на расходы, - 175 321 руб.*

*Рассчитаем показатели структуры, динамики и структурной динамики налогов:*

1. *абсолютное отклонение в текущем году по сравнению с предыдущим годом*

*а) 573 485 – 464 325 = 109 160 руб. – по общей сумме налогов;*

*б) 198 324 – 175 321 = 23 003 руб. – по налогам, относимым на расходы;*

*в) 109 160 – 23 003 = 86 157 руб. – по налогам, не относимым на расходы (НДС и налог на прибыль).*

1. *темп роста налога в текущем году, по сравнению с предыдущим годом*

*а) 573 485 : 464 325 \* 100% = 123,5% – по общей сумме налогов;*

*б) 198 324 : 175 321 \* 100% = 113,1%. – по налогам, относимым на расходы;*

*в) (573 485 – 198 324) : (464 325 – 175 321) \* 100% = 375 161 : 289 004 \* 100% = 129,8% - по налогам, не относимым на расходы;*

1. *удельный вес начислений по налогам, относимым на расходы, в общей сумме налогов*

*а) 198 324 : 573 485 \* 100 % = 34,6% – в отчетном году;*

*б) 175 321 : 464 325 \* 100 % = 37,8% – в предыдущем году;*

1. *удельный вес начислений по налогам, не относимым на расходы в общей сумме налогов*

*а) 375 161 : 573 485 \* 100% = 65,4% – в отчетном году;*

*б) 289 004 : 464 325 \* 100% = 62,2% – в предыдущем году*

1. *изменения удельного веса начислений в общей сумме начисленных налогов*

*а) 34,6% - 37,8%= - 3,2% - снижение доли налогов, относимых на расходы;*

*б) 65,4% - 62,2% = +3,2% - рост доли налогов, не относимых на расходы.*

*Выводы: общая сумма увеличения по начисленным налогам в текущем году по сравнению с предыдущим составила 109 160 руб., в том числе 23 003 руб. по налогам, относимым на расходы, и 86 157 руб. по налогам, не относимым на расходы. На основании этого можно сказать, что увеличиваются масштабы хозяйственной деятельности рассматриваемой организации. Темп роста всей суммы начисленных налогов составил 123,5%. Причем более быстрыми темпами росли налоги, не относимые на расходы, их рост составил 129,8%, в то время как рост налогов, относимых на расходы – 113,1%. Это позволяет предположить, что имеет место рост интенсивного характера. Эту же тенденцию подтверждает изменение в удельном весе начисленных налогов. Доля налогов, относимых на расходы, снизилась на 3,2%. Соответственно выросла доля налогов, не относимых на расходы.*

## Задания для самостоятельного разбора

**1.** При помощи методов группировки, горизонтального и вертикального анализа, по представленным в таблице исходным данным, исследуйте структуру пассива баланса организации - налогоплательщика и ответьте на вопрос: каким образом изменится сумма и удельный вес статей, возникающих вследствие налогообложения (каждой и в совокупности) и статей неналогового характера (в целом). Оцените платёжеспособность налогоплательщика. Что интересного в сложившейся картине с позиции налогового консультанта?

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование статьи пассива баланса | Сумма, тыс. руб. |
| 31.12.20 | 31.12.21 |
| Собственный капитал | 360 | 412 |
| Долгосрочные заемные пассивы – всего | 125 | 175 |
| в том числе ОНО | 53 | 42 |
| Краткосрочные заемные пассивы - всего | 165 | 215 |
| в том числе КЗ перед государством по налогам | 85 | 95 |

**2.** Определите суммарное количественное влияние факторов на величину налога на прибыль, рассчитываемого по правилам бухгалтерского и налогового учета.

Исходные данные представлены в таблице.

|  |  |
| --- | --- |
| Виды доходов и расходов | Величина показателя, тыс. руб. |
| в бухгалтерском учете | в налоговом учете |
| Представительские расходы | 25 | 22 |
| Командировочные расходы | 40 | 30 |
| Амортизация на амортизируемое имущество | 4 | 2 |
| Начисленные, но не полученные дивиденды | 2,5 | 0 |

**3.** Имеются следующие сведения об организации:

- задолженность перед бюджетом по НДС на начало периода - 145 тыс. руб.;

- выручка от реализации продукции за период - 450 тыс. руб. (с НДС – 20%);

- НДС по приобретенным ценностям на начало периода - 88 тыс. руб.;

- приобретены товары на сумму 320 тыс. руб. (с учетом НДС – 20%).

- уплачен НДС в течение периода - 48 тыс. руб.;

- сумма НДС, принятая к вычету, – 44 тыс. руб.

Рассчитайте изменение величины НДС по приобретенным ценностям и остатка кредиторской задолженности перед бюджетом по НДС и оцените их влияние на финансовое состояние организации.

**4**. Проанализируйте деятельность контрагента. Оцените количественное влияние совокупности факторов на изменение валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли на основании данных Отчета о финансовых результатах.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Базовый год, тыс. руб. | Отчетный год,тыс. руб. |
| Выручка | 1934 | 2398 |
| Себестоимость продаж | 1484 | 1878 |
| Управленческие, коммерческие расходы | 248 | 304 |
| Сальдо прочих доходов и расходов | – 34 | – 29 |
| Отложенные налоговые активы | 10 | 16 |
| Отложенные налоговые обязательства | 15 | 14 |
| Постоянные налоговые обязательства (активы), справочно | 12 | 13 |

# Тема 1.4. Анализ ликвидности, финансовой устойчивости в налоговом консультировании

##  Анализ ликвидности баланса

Финансовое состояние организации определяется уровнем и состоянием ее экономического потенциала, который формируется под воздействием соотношения ресурсов, задействованных в бизнесе, и источников их финансирования. Финансовое состояние оценивается с помощью системы различных аналитических показателей, отражающих наличие, размещение и использование ресурсов организации, а также состав и структуру их финансирования.

Финансовое состояние организации отражается в Бухгалтерском балансе (приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»), который содержит информацию о состоянии ее активов и пассивов на дату составления.

Из основных направлений финансового анализа можно выделить те, которые непосредственно ориентированы на анализ финансового состояния организации:

- анализ ликвидности и текущей финансовой устойчивости;

- анализ структуры капитала и долгосрочной финансовой устойчивости.

Финансовое состояние организации формируется под воздействием различных факторов, которые с позиции объективности их воздействия могут быть разделены на внешние и внутренние.

*Внешние факторы* не зависят от деятельности организации, но они влияют как на величину и структуру ресурсов, которые привлекаются для финансирования производственно-хозяйственной деятельности, так и на результаты этой деятельности. К внешним факторам можно отнести действия различных государственных органов, воздействие банковской системы и др., например, действующая налоговая система во многом определяет возможности организаций в получении прибыли и влияет на уровень финансовой устойчивости и платёжеспособности. К действию внешних факторов также можно отнести таможенную политику государства, политику в области установления цен на энергоносители, различные тарифы, уровень банковских процентов, и др.

*Внутренние факторы*, напротив, непосредственно зависят от того, насколько эффективно функционирует вся хозяйственная система. Под их воздействием формируется экономический потенциал организации и те финансовые результаты, которые получаются на базе этого потенциала. Внутренние факторы можно разделить на:

*- экстенсивные,* связанные с привлечением дополнительных капитальных, трудовых, финансовых ресурсов. Например, финансовое состояние организации можно улучшить за счет привлечения дополнительной массы оборотных средств, кредитов банка и др.;

*- интенсивные,* связанные, с улучшением использования ресурсов вследствиеускорения оборачиваемости оборотных средств, формирования чистой прибыли за счёт увеличения прибыли от продаж, с ростом деловой активности и т.п.

Анализ финансового состояния основывается на оценке результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации. Это позволяет делать выводы относительно существующего положения, а также дает возможность определять среднесрочные и долгосрочные перспективы развития организации.

Целью анализа факторов, влияющих на финансовое состояние организации, является выявление резервов его улучшения и обеспечение возможности наращивания собственного капитала.

Основными направлениями улучшения финансового состояния являются:

- увеличение доходов и повышение рентабельности продукции и организации в целом;

- совершенствование структуры активов с целью повышения их отдачи и ускорения оборачиваемости;

- совершенствование структуры источников финансирования с целью обеспечения организации стабильными и дешевыми источниками;

- рационализация налогообложения.

Внешние пользователи в целях получения информации для анализа финансового состояния организации могут рассматривать наряду с бухгалтерским балансом все формы финансовой отчётности. Внутренние пользователи могут также использовать данные управленческого учета и отчётности, статистической отчётности, аудиторских проверок, бизнес-планов и др.

Финансовое состояние организации характеризуется ликвидностью её активов, платежеспособностью и уровнем финансовой устойчивости как в целях обеспечения текущей деятельности, так и на перспективу.

*Ликвидность* в целом может быть определена как способность активов быть обмененными на деньги. Чем короче такой период, тем более ликвидными могут считаться активы.

*Платежеспособность* – это способность организации своевременно и в полном объеме платить по свом обязательствам.

Понятие *«кредитоспособность»,* прежде всего, относится к организациям, предполагающим получить кредит. В этих случаях недостаточно ограничиваться общим анализом платёжеспособности и оценкой возможности организации обеспечивать свои обязательства. Оценка кредитоспособности предполагает анализ возможностей организации обеспечивать такой уровень ведения бизнеса, который сводит к минимуму риски банка: поддержание устойчивого уровня доходности; формирование рентабельности, позволяющей вовремя выплачивать проценты по кредитам; формирование структуры активов, гарантирующих кредитору возврат его средств и др.

Двойственность баланса лучше помогает понять природу взаимодействия между ликвидностью и платежеспособностью. Баланс как система соотношения ресурсов, задействованных в бизнесе, и источников их финансирования, характеризует состояние экономического потенциала организации. Соотношение уровня ликвидности и платежеспособности формирует уровень финансовой устойчивости организации. В теории и практике финансового анализа существенным является раздельная оценка текущей и долгосрочной финансовой устойчивости. Такое разделение поддерживается многими авторами и вполне справедливо. Оно обусловлено делением активов и обязательств на краткосрочные (оборотные) и долгосрочные (внеоборотные).

Особенностью финансового анализа для целей налогового консультирования является необходимость определения и оценки влияния налоговых платежей на финансовое состояние организации. С одной стороны, финансово-экономический анализ помогает оценить воздействие налогового фактора на финансовую устойчивость и эффективность системы и на то, как уплата налогов влияет на финансовое состояние организации. С другой стороны, финансово-экономический анализ для целей налогового консультирования является важным инструментом контроля за обеспечением своевременности уплаты налогов. Этот инструмент активно используется в процессе финансового планирования и управления движением денежных потоков от операционной (текущей), инвестиционной и финансовой деятельности.

Анализ финансового состояния является важным аспектом снижения неопределенности экономической информации при принятии решений в области налогового планирования, а также при оценке эффективности деятельности. В процессе диагностики той или иной характеристики финансового состояния налоговому консультанту, осуществляющему поиск путей гармонизации налогообложения, прежде всего, предстоит выявить причины, инициировавшие низкий уровень или негативную динамику с тем, чтобы сформулировать предложения по улучшению этой характеристики в будущем, для полного и своевременного внесения в бюджет платежей по налогам. При этом налоговые обязательства организации следует рассматривать не просто как вид кредиторской задолженности, осложняющий финансовое состояние, а как неотъемлемую часть его финансовых отношений с государством по выполнению основанных на нормах налогового права обязательств. Поэтому при оценке финансового состояния необходимо обратить внимание на возможность и целесообразность реализации названного аспекта деятельности организации и создание для ее правомерного и своевременного осуществления надлежащих условий.

С точки зрения временной детализации исследуемых параметров, анализ финансового состояния, проводимый налоговым консультантом, может быть детализирован на три вида: ретроспективный, оперативный и предикативный (прогнозный).

В результате проведения *ретроспективного* анализа выявляются факторы, влиявшие на параметры налогообложения в прошедшем. Это делается с целью:

- во-первых, оценить, каким может стать состояние этих параметров в дальнейшем, экстраполируя выявленные тенденции на будущее;

- во-вторых, выявить резервы, которые могут быть использованы в дальнейшем для улучшения финансового состояния.

*Оперативный анализ* позволит оценить последствия запланированных текущих решений и внести надлежащие корректировки в осуществляемые действия в области воздействия на параметры налогообложения, чтобы намеченные управленческие действия не только оказали благотворное влияния на их состояние, но и позитивным образом отразились на финансовом состоянии организации.

Проведение *прогнозного анализа* является необходимым элементом налогового планирования, которое является достаточно информационно емкой процедурой, требующей большого количества аналитических данных, позволяющих принимать обоснованные управленческие решения и повышающих ее эффективность.

Проведение каждого из трех перечисленных видов анализа (ретроспективного, оперативного и прогнозного) позволит сделать решения в области воздействия на параметры налогообложения организации более обоснованными и, как следствие, более эффективными, а также учесть влияние налогов при оценке эффективности деятельности организации.

В деятельности налогового консультанта, направленной на гармонизацию параметров налогообложения организации и улучшения ее финансового состояния, при помощи методов экономического анализа могут решаться следующие задачи:

*1. организация эффективной модели налогового учета* во взаимосвязи с системой бухгалтерского учета. При этом необходимо учитывать положения ст. 314 НК РФ, согласно которой формы регистров налогового учета и порядок отражения в них аналитических данных и сведений из первичных учетных документов разрабатываются налогоплательщиком самостоятельно и устанавливаются в учетной политике организации для целей налогообложения. Однако это не означает, что налогоплательщик может организовать учет произвольно. Налоговым кодексом определен порядок требований к оформлению и информационному содержанию регистров налогового учета.

Задачей налогоплательщика является такая организация налогового учета, которая, с одной стороны, полностью отвечала бы требованиям НК РФ, а с другой - обеспечивала бы максимальную прозрачность и понятность этого учета, а также минимизацию расходов на его ведение. Способ наиболее рационального ведения налогового учета для конкретного налогоплательщика может быть определен на основе проведения совокупности аналитических процедур, направленных на сопоставление различных моделей учета;

*2. выбор вариантов учетной политики для целей налогообложения на очередной налоговый период*:налогоплательщик вправе установить для себя один из нескольких предлагаемых в НК РФ способов решения ключевых вопросов налогового учета;

*3. анализ возможности использования налоговых льгот и изучение выбранной схемы оптимизации налогообложения.* Надо понимать, что одного анализа правомерности принимаемого решения здесь недостаточно, необходимо также всесторонне рассматривать его эффективность.

Основой финансово-экономического анализа является анализ показателей баланса, который включает:

- анализ ликвидности баланса;

- анализ платежеспособности;

- анализ текущей (краткосрочной) финансовой устойчивости;

- анализ долгосрочной финансовой устойчивости.

С помощью показателей баланса также анализируется и оценивается уровень деловой активности организации, уровень эффективности деятельности и др.

При проведении финансового анализа зачастую выполняются определённые процедуры, способствующие повышению его эффективности. Одной из таких процедур является составление аналитической отчётности. Прежде всего, это относится к балансу и отчету о финансовых результатах.

Разработку аналитической отчётности можно отнести к специфическим приёмам финансового анализа, поскольку целью ее составления является повышение аналитических возможностей официальной отчётности с помощью агрегирования или детализации информации, которая содержится в ней.

Для исследования структуры и динамики изменения финансового состояния организации, как правило, разрабатывается *аналитический баланс.* Аналитический баланс может иметь различный вид – это может быть не только таблица, но и график, диаграмма. Кроме того, формат аналитического баланса зависит от целей анализа.

Наиболее распространённым способом составления аналитического баланса является уплотнение или агрегирование отдельных статей официального отчёта, дополнение его показателями структуры и динамики. При составлении аналитического баланса сохраняется валюта баланса и общая структура исходной отчетной формы: выделяются внеоборотные и оборотные активы, собственный и заемный капитал, сохраняется равенство итога активов и пассивов.

Аналитический баланс полезен тем, что с его помощью можно систематизировать произведенные аналитиком расчеты, оценить изменение имущественного положения организации, сделать вывод о том, какие источники явились притоком новых средств, и в какие активы эти средства вложены.

Анализ агрегированного баланса позволяет оценить:

* какова величина оборотных и внеоборотных активов, как изменяется их соотношение, за счет чего они финансируются;
* какие статьи растут опережающими темпами, и как это сказывается на структуре баланса;
* какую долю активов составляют материально-производственные запасы и дебиторская задолженность;
* насколько велика доля собственных средств, и в какой степени организация зависит от заемных ресурсов;
* каково распределение заемных средств по срочности и др.

Особое внимание при анализе баланса необходимо уделять элементам, имеющим наибольший удельный вес, и элементам, доля которых изменяется скачкообразно.

Вертикальный и горизонтальный анализ динамики состава и структуры активов позволяет установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения всего имущества организации и отдельных его видов. В таблице 1.2 представлена традиционная схема формирования аналитического баланса, с помощью которой можно проанализировать основные изменения структуры и динамики ресурсов и источников их финансирования.

**Таблица 1.2**

**Схема построения аналитического баланса**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Сумма, тыс. руб.** | **Структура,** % | **Темп роста** **(+/- %)** |
|  | 31.12.2020 | 31.12.2021 | Изменение | 31.12.2020 | 31.12.2021 | Изменение |  |
| Актив (А1... An) | А1 | А2 | ∆А=А2- А1 | А1Б1 \* 100%  | А2Б2 \* 100 % | ∆АА1 \*100% | А2А1 \* 100% |
| Баланс (Б) | Б1 | Б2 | ∆Б=Б2 - Б1 | 100 % | 100% | ∆ББ1 \*100% | Б2Б1 \* 100% |
| Пассив (П1... Пn) | П1 | П2 | ∆П=П2 - П1 | П1 Б1 \* 100 %  | П2Б2 \* 100 % | ∆П∆П1 \*100% | П2П1 \* 100% |
| Баланс (Б) | Б1 | Б2 | ∆Б=Б2 - Б1 | 100 % | 100 % | ∆ББ1 \*100% | Б2Б1 \* 100% |

Тесная связь между стандартами бухгалтерского учёта и финансовой отчётностью в условиях реформирования российского бухгалтерского учета в соответствии с МСФО ставит перед аналитиками новые задачи в области финансового анализа и анализа финансовой отчётности. Основные формы бухгалтерской отчётности составляются в соответствии с основными принципами учёта. Требование прозрачности отчётности, диктуемое интересами всех групп пользователей, делает необходимым интерпретацию официальных данных, поскольку эти данные являются важными отправными точками для проведения финансово-экономического анализа и выявления на его основе экономического потенциала организации и всех основных параметров, характеризующих ее финансовое состояние. Эти параметры формируются с помощью абсолютных аналитических показателей и коэффициентов, их анализа, сопоставления по горизонтали и по вертикали и постоянного мониторинга. Здесь существенно и содержание, и группировка статей и разделов отчётности, поскольку от этого зависит их структура и числовое значение. Поэтому от того, какая информация заложена в финансовых отчётах и других аналитических документах, и как она классифицируется и агрегируется, зависят аналитические показатели уровня платёжеспособности и финансовой устойчивости организаций, уровня их ликвидности и деловой активности.

Построение аналитического баланса в соответствии с требованиями МСФО предполагает четкое структурирование его отдельных частей и разделов, а также их обязательное расположение в соответствии с элементами финансовой отчётности. Это означает, например, что:

- в показателе денежных средств не могут отражаться денежные документы или финансовые вложения в полном объёме;

- из состава оборотных активов баланса должна быть исключена долгосрочная дебиторская задолженность;

- оценочные обязательства не должны в целях анализа относиться к собственному капиталу в полном объёме, поскольку это текущие обязательства организации.

В соответствии с требованиями МСФО финансовая отчетность отражает финансовые результаты операций и других событий, объединяя их в широкие категории в соответствии с их экономическими характеристиками. Эти широкие категории называются элементами финансовой отчетности. Элементами, непосредственно связанными с измерением финансового положения в балансе, являются активы, обязательства и капитал. Элементами, непосредственно связанными с измерениями результатов деятельности в отчете о финансовых результатах, являются доходы и расходы. Представление этих элементов в балансе и отчете о финансовых результатах требует создания подклассов (статьи внутри разделов). Например, активы и обязательства могут классифицироваться по их характеру или функции в деятельности организации. Это делается для того, чтобы информация была наиболее удобна пользователям для принятия экономических решений.

Элементами, непосредственно связанными с измерением финансового положения, являются активы, обязательства и капитал.

Активы - это ресурсы, контролируемые организацией в результате событий прошлых периодов, от которых организация ожидает экономической выгоды в будущем.

Обязательства - это текущая задолженность, возникающая из событий прошлых периодов, урегулирование которой приведет к оттоку из организации ресурсов, содержащих экономическую выгоду.

Капитал - это доля в активах компании, остающаяся после вычета всех ее обязательств.

При формировании аналитического баланса целесообразно придерживаться основных принципов при отнесении активов и пассивов к разделам и статьям баланса, систематизированных в таблице 1.3. С учётом этих принципов предлагается располагать все активы по степени убывания ликвидности, а пассивы по срочности их погашения. Такой подход делает структуру баланса более наглядной, в частности, при чтении отчётности, а также анализе ликвидности и платёжеспособности. Поэтому в аналитическом балансе вверху располагаются текущие активы и текущие обязательства.

**Таблица 1.3**

**Основные принципы формирования аналитического баланса**

|  |  |
| --- | --- |
| Принципы | Комментарий |
| Отражение в балансе элементов отчётности | При формировании разделов и статей активов, обязательств и капитала должны соблюдаться принципы их признания в учёте |
| Расположение статей активов и пассивов | Для большей наглядности и аналитичности активы располагаются по степени убывания ликвидности, а пассивы – по срочности их погашения |
| Разделение активов и обязательств на краткосрочные и долгосрочные | Соблюдение этого принципа не допускает отражения в соответствующих разделах ненадлежащих элементов отчётности |
| Отражение контрарных (регулирующих) статей | Контрактивные и котрпассивные счета должны отражаться в балансе строго под теми статьями или счетами активов, обязательств и капитала, по отношению к которым они являются регулирующими |
| Группировки в аналитическом балансе | В зависимости от особенностей бизнеса конкретной организации и целей анализа в аналитическом балансе может быть структурировано и выделено различное количество статей или групп элементов с целью максимальной эффективности анализа |

Рассмотрим основные направления анализа показателей баланса, который составляется в соответствии с требованиями российского бухгалтерского учета.

На этапе чтения баланса и его экспресс–анализа оцениваются общие показатели, в частности, *валюта баланса*.

По данным аналитического баланса можно оценить и изменение величины ресурсов, находящихся в распоряжении организации, на основании валюты баланса *-* путем сопоставления показателей на конец и начало анализируемого периода. Рост валюты баланса по активу свидетельствует о росте капитализации организации. Однако этот рост может быть вызван действием различных причин – как положительных, так и отрицательных. К отрицательным внешним факторам можно отнести: действие инфляции, которая приводит к общему искажению показателей финансовой отчётности; переоценку стоимости основных средств, в результате которой может быть увеличена их стоимость. Это увеличение не связано с ростом деловой активности и увеличением капитала за счёт роста объёмов производства.

Прирост валюты баланса, направленный на формирование оборотных и внеоборотных активов, может свидетельствовать об укреплении материально-технической базы организации и расширении хозяйственной деятельности.

Общий анализ баланса с учётом изменения его структуры в динамике позволяет оценить модель развития организации на базе соотношения темпов роста активов (А), выручки от продаж (В) и чистой прибыли (ЧП):

**Темп роста ЧП > темпа роста В >** **темпа роста А**

Интерпретация соотношения этих показателей такова.

Активы – это ресурсы, задействованные в бизнесе. Чистая прибыль – это результат, который формируется в результате функционирования активов, и этот результат должен расти более быстрыми темпами. Темпы роста чистой прибыли должны опережать темпы роста выручки от продаж в связи с тем, что прибыль – это разница между доходами и расходами. Если темпы роста расходов будут опережать темпы роста доходов, то темпы роста прибыли не смогут превысить темпы роста выручки. В таких моделях зачастую вместо показателя активов применяется показатель капитала, то есть инвестиций, сделанных в бизнес. Разница между общим приростом выручки, принятым за 1, и приростом, обеспеченным дополнительными вложениями в активы, позволяет оценить долю и величину прироста выручки, обеспеченную эффективностью использования авансированного капитала организации. Поскольку речь идёт о показателях баланса, то необходимо вспомнить, что величина нераспределённой прибыли текущего года, отражаемая в разделе III баланса, фактически представляет собой чистую прибыль, полученную за отчётный период, с учётом определённых распределений (отчет о финансовых результатах).

Увеличение собственных средств за счет прироста нераспределенной прибыли может свидетельствовать об увеличении деловой активности организации в случае, если прирост прибыли сопровождается приростом выручки.

Следует отметить, что использование таких моделей очень удобно в различных направлениях анализа на базе соответствующих показателей.

Симметрично активам оценивается структура пассивов, т.е. анализируется соотношение собственных и заёмных источников финансирования.

Анализируя агрегированный баланс, необходимо обратить внимание на соотношение темпов роста собственного и заемного капитала, на изменение удельного веса величины собственного оборотного капитала в сумме активов, на соотношение величины дебиторской и кредиторской задолженности.

Оптимальная структура капитала формируется под воздействием условий финансирования и стоимости кредитов, уровня деловой активности, соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностью, а также величины и динамики сомнительной и просроченной задолженности.

В ходе детального анализа баланса отдельно анализируются активы и пассивы.

**Анализ структуры и динамики активов**

В соответствии с современной концепцией определения активов их главная цель – приносить экономические выгоды. Актив обязательно должен быть потенциально доходным, но при этом он может не принадлежать организации на праве собственности. В этом принципиальная разница между понятиями «имущество» и «актив». В целях финансово-экономического анализа полезно оценивать различные аспекты признания активов, сформулированные в МСФО.

В составе активов организации различают:

* оборотные (текущие) активы;
* внеоборотные (постоянные) активы.

*Оборотные активы (текущие, краткосрочные)**—* денежные средства и иные неденежные активы, в отношении которых можно предполагать, что они будут обращены в денежные средства и/или проданы, и/или потреблены в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

*Внеоборотные активы (долгосрочные)*- активы, полезные свойства которых предполагается использовать в течение периода свыше 12 месяцев или свыше обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

В процессе анализа структуры и динамики активов определяют удельный вес внеоборотных и оборотных активов в общей сумме активов организации (валюте баланса), затем проводят детальный анализ внеоборотных и оборотных активов.

Используют следующие методы анализа:

***Горизонтальный анализ (анализ динамики)***. Экономическая сущность заключается в определении абсолютного и относительного изменения показателя за несколько периодов.

***Вертикальный анализ (анализ структуры***). Экономическая сущность заключается в определении доли внутреннего показателя (например, НДС по приобретенным ценностям) во внешнем обобщающем (например, величине оборотных активов).

Наиболее удобной формой представления информации для проведения анализа структуры и динамики активов является построение аналитической таблицы.

Анализ структуры активов позволяет оценить выбранные организацией направления их использования. В процессе анализа оценивается наиболее оптимальный вариант изменения стоимости и структуры активов. Соотношение между двумя группами активов позволяет делать выводы о финансовом состоянии организации. Так, существенный прирост внеоборотных активов по величине и структуре отрицательно сказывается на текущем финансовом состоянии, поскольку связан со значительным отвлечением денежных средств из оборота, недополучением в текущих периодах ожидаемой прибыли, увеличением потребности в дополнительных оборотных средствах и т.д. Об этом может свидетельствовать наличие незавершенного строительства. Изменения по данной статье свидетельствует о том, что организация осуществляет капитальное строительство. Увеличение доли незавершенного строительства в составе внеоборотных активов, при определенных условиях, может негативно сказаться на эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации. Если долгосрочные активы большей частью представлены основными средствами и незавершенным строительством, это означает, что организация нацелена на получение новых дополнительных прибылей за счёт расширения своей собственной производственной базы или иной основной деятельности.

Уменьшение величины и доли основных средств в долгосрочных активах может происходить за счёт начисления амортизации или может быть следствием их реализации или списания.

Если стратегия организации состоит в том, чтобы получать дополнительные доходы не за счёт собственного развития, а за счёт вложений в другие бизнесы, это может отражаться в росте долгосрочных финансовых вложений.

Анализ оборотных активов проводится в соответствии с их структурой в балансе: запасы; дебиторская задолженность; денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и прочие оборотные активы.

Рост суммы и доли оборотных активов свидетельствует о росте мобильности имущества или о расширении хозяйственной деятельности организации. При этом важно установить, за счет каких видов оборотных средств изменилась структура текущих активов.

В процессе анализа оборотных активов принято их подразделять на: материальные (запасы) и все остальные (дебиторская задолженность и НДС по приобретённым ценностям (средства в расчётах), краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги), денежные средства (денежные активы)).

Особую группу составляют прочие оборотные активы, в которую в зависимости от величины и структуры каждой конкретной организации могут включаться различные виды оборотных активов. В бухгалтерском учете следует учитывать требование существенности в раскрытии информации в бухгалтерской отчетности. Однако практика показывает, что в состав «прочих», как правило, организации включают суммы, которые в силу их существенности требуют обособленного раскрытия. Это снижает прозрачность российской отчётности, что делает её менее понятной для пользователей и менее аналитичной. Именно поэтому в целях анализа целесообразно, по возможности, тщательно структурировать разделы и подразделы баланса.

Кроме того, при формировании аналитического баланса можно выделять такую группу оборотных активов как «предоплаченные расходы». Выделение этих активов в отдельную группу вполне обоснованно. В целом к дебиторской задолженности можно относить все активы баланса за исключением денежных средств. Поэтому очень важным для анализа является чёткая идентификация разных групп или видов дебиторской задолженности. Предоплаченные расходы, это активы, связанные с тем, что денежные средства за товар или услугу платятся раньше. В силу этого обстоятельства предоплаченные расходы принципиально отличаются от торговой задолженности, которая возникает в связи с тем, что сначала к покупателю поступает товар, а затем он производит оплату в соответствии с условиями договора. Раздельный анализ этих групп активов позволяет более точно определять влияние их величины и динамики на уровень платёжеспособности организации. В разделе оборотных активов к предоплаченным расходам относятся, прежде всего, авансы выданные, отражаемые на счёте 60.

Для любой организации, бизнес которой сосредоточен в сфере производства или торговли, в анализе текущих активов наиболее существенным является анализ запасов, поскольку от их величины, структуры и наличия во многом зависит бесперебойное осуществление текущей деятельности. В ходе анализа выявляются причины, которые приводят к росту запасов. Известно, что рост запасов приводит к необоснованному отвлечению средств из хозяйственного оборота, что увеличивает потребность в оборотных средствах и оказывает влияние на рост кредиторской задолженности. Эти причины зачастую лежат в основе неустойчивого текущего финансового положения организации. К таким причинам могут относиться:

- действие объективных факторов: сезонность производства, отраслевые особенности (например, материалоемкость производства) и географическое положение (удаленность поставщиков);

- наращивание производственного потенциала организации, что связано с увеличением объёмов производства и продаж;

- стремление защитить денежные средства от инфляции за счет вложений в производственные запасы;

- наличие большого количества мало ликвидных запасов.

Недостаток запасов может привести к сокращению объема производства продукции и уменьшению суммы прибыли, что также влияет на ухудшение финансового состояния организации.

При изучении величины и структуры запасов основное внимание следует уделять анализу тенденции их изменения.

Значение и роль запасов в обеспечение нормальной, бескризисной текущей деятельности проявляется в том, что в основе анализа текущей финансовой устойчивости лежит оценка возможности покрытия запасов нормальными источниками покрытия, к которым относятся собственные оборотные средства, операционные кредиты и займы и кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками.

Анализ дебиторской задолженности должен проводиться в разрезе структуры и динамики расчётов. В ходе анализа определяется величина нормальной и просроченной задолженности на базе изучения заключённых договоров.

В бухгалтерском балансе выделяют две группы дебиторской задолженности:

- задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты (долгосрочная);

- задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (краткосрочная).

Если аналитический баланс строится на базе элементов финансовой отчётности, то долгосрочная дебиторская задолженность должна быть исключена из состава оборотных активов и перенесена в состав долгосрочных активов либо отдельной строкой, либо в раздел «прочие долгосрочные активы».

На уровень дебиторской задолженности могут оказывать влияние объективные и субъективные факторы, к которым относятся:

- положение организации на рынке;

 - кредитная политика организации;

- финансовая политика организации;

- структуру и ассортимент выпускаемой продукции;

- ценовая политика организации;

- менталитет покупателя (заказчика).

При росте дебиторской задолженности необходимо сопоставить ее величину и динамику с изменениями объема продаж. Если рост дебиторской задолженности не сопровождается соответствующим увеличением выручки, можно говорить об увеличении сроков погашения дебиторской задолженности, что фактически приводит к ухудшению платёжеспособности и снижению деловой активности организации.

На качество дебиторской задолженности непосредственное влияние оказывает наличие сомнительной задолженности. Анализ сомнительных долгов играет важную роль в выявлении недисциплинированных должников, тех, кто нарушает сроки погашения задолженности, и несостоятельных должников. Наличие несостоятельных должников приводит к необходимости списывать просроченную дебиторскую задолженность, что означает и уменьшение потенциальных доходов и поступлений денежных средств на счета организации. Кроме того, здесь необходимо оценивать влияние величины и динамики резервов по сомнительным долгам на величину чистой прибыли и капитала организации, что связано с методикой образования этих резервов.

Анализ дебиторской задолженности должен проводиться с учётом её ранжирования по группам дебиторской задолженности с различными сроками погашения (таблица 1.4).

**Таблица 1.4**

**Ранжирование дебиторской задолженности**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Классификация дебиторовпо срокам возникновения задолженности | Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб. | Удельный вес в общей сумме, % | Вероятность безнадежных долгов, % | Сумма безнадежных долгов, тыс.руб- | Реальная величина дебиторской задолженности, тыс. руб. |
| 0-30 дней |  |  |  |  |  |
| 31- 60 дней |  |  |  |  |  |
| 61 -90 дней |  |  |  |  |  |
| 91 - 120 дней |  |  |  |  |  |
| 121 - 150 дней |  |  |  |  |  |
| 151 - 180 дней |  |  |  |  |  |
| 181 -360 дней |  |  |  |  |  |
| свыше 360 дней |  |  |  |  |  |
| ***Итого:*** |  |  |  |  |  |

Анализ краткосрочных финансовых вложений позволяет выявить из их состава наиболее ликвидные вложения. В соответствии с МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» краткосрочные высоколиквидные вложения, легко обратимые в определенную сумму денежных средств и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности, называются «*эквивалентами денежных средств*» или денежными эквивалентами. Обычно финансовое вложение квалифицируется в качестве эквивалента денежных средств в случае установления короткого срока погашения (как правило, три месяца или меньше, с даты приобретения). В соответствии с МСФО также обязательным требованием является включение денежных эквивалентов в состав денежных средств. Такой подход к оценке данной группы активов позволяет в процессе анализа ликвидности баланса делать более корректные расчёты средней, абсолютной и денежной ликвидности.

Понятием «денежные эквиваленты» оперирует и Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011), утв. приказом Минфина России № 11н от 02.02.2011. Например, к денежным эквивалентам могут быть отнесены открытые в кредитных организациях депозиты до востребования.

Анализ остатков денежных средств по данным баланса, прежде всего, позволяет выявить их динамику. В процессе чтения отчётности, сопоставляя данные на конец и начало периода, легко можно увидеть характер общего чистого денежного потока. Если остатки на конец периода больше, чем на начало, то у организации имеется положительный денежный поток - приток денег за период был больше, чем отток. Если остатки на конец периода меньше, чем на начало, то у организации имеется отрицательный денежный поток - приток денег за период был меньше, чем отток. Эта информация позволяет на ранней стадии анализа делать выводы об уровне финансового состояния организации, ее платежеспособности на момент составления баланса.

**Анализ структуры и динамики пассивов**

Пассивы – это источники финансирования деятельности организации. Источники финансирования состоят из собственных и заемных средств. Для анализа пассивов рекомендуется применять модели горизонтального и вертикального анализа.

Собственные средства - это собственный капитал, который используется для финансирования бизнеса и отражается в III разделе баланса. Заёмные средства – это краткосрочные и долгосрочные обязательства, которые отражаются в IV и V разделах баланса.

Анализ структуры пассивов позволяет оценить разные аспекты долгосрочной финансовой устойчивости организации, уровень концентрации капитала, уровень финансовой зависимости и независимости организации. В анализе структуры капитала зачастую рассматриваются в совокупности все долгосрочные источники финансирования, которые образуют *постоянный капитал,* состоящий из собственного капитала и долгосрочных обязательств.

В бухгалтерском балансе капитал структурирован следующим образом:

- уставный капитал;

- добавочный капитал;

- резервный капитал;

- нераспределенная прибыль.

Рассматривая структуру собственного капитала, в целях анализа из неё можно выделить:

- *капитал*, который состоит из уставного (номинального) и добавочного капитала, включающего в себя, прежде всего, эмиссионный доход от продажи акций организации;

- *нераспределённая прибыль* - накопленный капитал, остающийся на счетах организации после распределения (выплаты дивидендов, финансирования расходов за счёт чистой прибыли).

Разница между величиной нераспределённой прибыли на конец и начало периода представляет собой прибыль, заработанную за отчётный период. Если прибыль не подвергалась распределению, то эта величина должна равняться величине чистой прибыли в отчете о финансовых результатах.

*Анализ структуры и динамики собственного капитала* позволяет определить, за счёт каких элементов он изменился в наибольшей степени:

- рост уставного капитала может свидетельствовать о росте общей величины капитала за счёт экстенсивного фактора в виде его увеличения за счёт вложений собственников;

- рост эмиссионного дохода может свидетельствовать о репутации на рынке, которая проявляется в положительных котировках;

- рост капитала по переоценке свидетельствует об увеличении капитала за счёт факторов, не связанных непосредственно с результатами деятельности за отчётный период;

- рост нераспределённой прибыли означает увеличение накопленного капитала, заработанного за весь период существования организации;

Увеличение доли собственных средств за счет любого из этих источников приводит к повышению доли собственного капитала в структуре совокупного капитала организации. Это может означать укрепление независимости и автономности, а также финансовой устойчивости организации. Нераспределенную прибыль можно рассматривать как источник финансирования текущей деятельности в виде пополнения собственных оборотных средств, а также как источник для расширенного воспроизводства.

К заемным средствам относятся:

- долгосрочные кредиты и займы;

- краткосрочные кредиты и займы;

- краткосрочная кредиторская задолженность.

*Анализ заемных средств* заключается в оценке их динамики и внутренней структуры. Поскольку кредиты и займы являются платными источниками финансирования и увеличивают стоимость капитала, с помощью которого организация зарабатывает прибыль, особое внимание должно уделяться анализу их динамики. Рост доли кредитов и займов в составе источников финансирования, с одной стороны, увеличивает потенциальные возможности организации и уровень её деловой активности, с другой стороны, возрастают общий финансовый и кредитный риски. Также в ходе анализа важно выделять тенденции изменения объема кредитов и займов, не погашенных в срок, увеличение абсолютной величины и доли которых свидетельствует о наличии у организации серьезных финансовых затруднений.

Средства, привлекаемые организацией на долгосрочной основе, обычно направляют на приобретение активов длительного использования, в то время как краткосрочные пассивы, как правило, являются источником формирования оборотных средств. Поэтому увеличение в составе пассивов организации долгосрочных заемных средств - явление, как правило, положительное. Оно свидетельствует о росте производственных возможностей организации, ее долгосрочной финансовой устойчивости.

В финансово-экономическом анализе в целях налогового консультирования необходимо особое внимание обращать на налоговые показатели отчётности. К таковым относятся:

- отложенные налоговые активы и налоговые требования в составе оборотных активов;

- отложенные налоговые обязательства и текущие налоговые обязательства в составе краткосрочных обязательств;

В разделе внеоборотных активов отражаются отложенные налоговые активы по налогу на прибыль. В разделе оборотных активов отдельной статьёй баланса выделяется НДС по приобретённым ценностям, а также суммы налогов (сборов), подлежащие возврату (излишне уплаченные или излишне взысканные).

Несмотря на различия, которые существуют между разными видами налогов, влияние налоговых активов на финансовое состояние организации имеет общие черты:

- наличие долгосрочного или текущего налогового актива означает, что часть денежных средств отвлечена из оборота. В этой связи в целях анализа целесообразно определить долю налоговых активов в составе оборотных активов. Чем эта доля выше, тем существеннее отрицательное влияние на платежеспособность и текущую финансовую устойчивость;

- рост оборотных активов на конец периода означает увеличение оттока денежных средств, а, значит, и снижение платёжеспособности за счёт налогового фактора;

- анализ динамики оборотных активов показывает, увеличивается или уменьшается отток денег за анализируемый период за счёт переплаты по расчётам с налоговыми органами. Очевидно, что рост остатков на конец периода означает увеличение оттока денежных средств, а, значит, и снижение платёжеспособности за счёт налогового фактора.

Налоговые обязательства, отражаемые в пассиве балансе, свидетельствуют о наличии у организации задолженности по платежам в бюджет и внебюджетные фонды. Наличие непросроченной задолженности относится к нормальным краткосрочным обязательствам, которые должны погашаться в срок и в полном объёме. Рост задолженности перед бюджетом, с одной стороны, свидетельствует о том, что часть денежных средств не изымается со счетов организации и не снижает её платёжеспособность, с другой стороны, такая ситуация потенциально чревата штрафами и пени, которые в результате могут увеличить отток денежных средств организации.

Допустимым считается, что общая величина денежных средств, краткосрочных, финансовых вложений и дебиторской задолженности не должна составлять менее 70 % срочных обязательств. В зависимости от специфики организации пропорции соотношения между активами и пассивами в конкретном балансе могут существенно отличаться от представленных здесь. Однако к совокупности признаков «идеального» баланса организации независимо от структуры конкретного баланса можно отнести следующие:

- валюта баланса в конце отчетного периода должна превышать валюту баланса на начало периода;

- темпы роста оборотных активов должны быть выше, чем темпы роста внеоборотных активов;

- собственный капитал должен превышать заемный, а темпы его роста должны превышать темпы роста заемного капитала;

- темпы роста (снижения) дебиторской и кредиторской задолженности должны быть примерно одинаковыми;

- доля собственных средств в оборотных активах должна быть больше 10%;

- в балансе должен отсутствовать показатель по статье «Непокрытый убыток».

С целью проведения реального анализа ликвидности и платёжеспособности необходимо произвести ранжирование активов по группам ликвидности с учётом следующего.

В финансово-экономическом анализе не существует таких строгих ограничений и запретов, как в бухгалтерском учёте. Это обусловливается, с одной стороны, его многогранностью и неоднозначностью, а, с другой стороны – наличием субъективного фактора, который связан и с целями и направленностью анализа, а также с личностью аналитика. Поэтому в профессиональном сообществе существуют различные точки зрения на методику анализа ликвидности баланса и, что особенно важно, зачастую отсутствуют объективные критерии группировки оборотных активов по группам ликвидности.

Наибольшей популярностью среди большинства авторов пользуется модель ликвидного баланса, построенная на соотношении четырёх групп активов и пассивов. В соответствии с этой моделью баланс организации считается абсолютно ликвидным, если соблюдаются следующие соотношения между группами активов и пассивов (таблица 1.5.)

**Таблица 1.5**

**Показатели ликвидности баланса**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Показатель*** | ***Расчётная формула*** |
| А1 наиболее ликвидные | денежные средства и краткосрочные финансовые вложения |
| А2 быстрореализуемые активы | краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы |
| А3 медленно реализуемые активы | запасы, НДС, долгосрочная дебиторская задолженность |
| А4 труднореализуемые активы | внеоборотные активы |
| П1 наиболее срочные обязательства | кредиторская задолженность (перед поставщиками, персоналом, по налогам) |
| П2 краткосрочные обязательства | краткосрочные кредиты, прочие краткосрочные обязательства |
| П3 долгосрочные обязательства | долгосрочные обязательства |
| П4 постоянные пассивы | собственный капитал, доходы будущих периодов |
| Баланс абсолютен ликвиден | А1>=П1, А2>=П2, А3>=П3, А4<=П4 |

##  Анализ ликвидности организации как основа выявления текущей и среднесрочной платежеспособности

Значение ликвидности баланса обусловлено тем обстоятельством, что за исключением денег все остальные активы, задействованные в бизнесе, являются неденежными. Это требует постоянного контроля за составом активов и их динамикой с целью обеспечения платёжеспособности организации на должном уровне в целях своевременного погашения обязательств перед работниками, государством, собственниками, контрагентами, кредиторами и др.

В анализе ликвидности необходимо выделять ликвидность баланса и ликвидность организации. *Ликвидность баланса* базируется на основе учётных оценок активов или исторической (книжной) стоимости. *Ликвидность организации* принципиально отличается от ликвидности баланса тем, что базой для её определения является рыночная цена. Рыночная цена, как известно, ежедневно может меняться под воздействием множества факторов, а значит, может не совпадать с учётными оценками. Ликвидность организации, как правило, определяется в момент оценки стоимости чистых активов при их продаже.

Для того чтобы сделать предварительное заключение о ликвидности организации, необходимо проанализировать соотношения между конкретными видами активов и источниками их формирования. При оценке стоимости и структуры оборотных средств рассчитывается степень их обеспеченности собственными оборотными средствами. Реалистичность оценок непосредственно связана с особенностями данной организации, спецификой бизнеса и другими факторами.

В анализе ликвидности активов применяются различные оценки и подходы. Один из них заключается в том, что не менее 10 % стоимости оборотных активов должно быть сформировано за счет собственных источников. На этом основании для расчета величины собственных средств, вложенных в оборотные активы, из общей стоимости собственных источников (собственного капитала) вычитают величину долгосрочных активов. Если собственных источников оказывается недостаточно, то организация может привлекать для финансирования текущей деятельности долгосрочные заимствования. Совокупность этих источников часто называют постоянным капиталом, поскольку эти средства находятся в обороте организации более одного года.

Принято считать, что сумма краткосрочной дебиторской задолженности (ДЗ), денежных средств (ДС) и краткосрочных финансовых вложений (КФВ) не должна быть меньше общей величины кредиторской задолженности (КЗ) и краткосрочных займов и кредитов (КК):

**ДЗ + ДС + КФВ ≥ КЗ + КК (1.28)**

*Текущая платежеспособность* означает наличие в достаточном объеме денежных средств и их эквивалентов для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Отсюда основными индикаторами текущей платежеспособности являются наличие достаточной суммы денежных средств и отсутствие у предприятия просроченных долговых обязательств.

*Перспективная платежеспособность* обеспечивается согласованностью обязательств и платежных средств в течение прогнозного периода, которая, в свою очередь, зависит от состава, объемов и степени ликвидности текущих активов, а также от объемов, состава и скорости созревания текущих обязательств к погашению.

*Текущая ликвидность* (ТЛ) свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший момент к рассматриваемому времени.

**ТЛ = (А1 + А2) > (П1 + П2)** **(1.29)**

*Перспективная ликвидность* (ПЛ) — это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей:

**ПЛ = А3 > П3**  **(1.30)**

Построение модели ликвидности на базе временного фактора может вносить существенные корректировки в базовую модель, поскольку зачастую противоречит ей. Отсюда следует существенный вывод о том, что в зависимости от структуры активов и пассивов, а также конкретных сроков погашения и возврата средств организации могут самостоятельно формировать уровни своей ликвидности и соответствующие им коэффициенты.

В теории и практике финансового анализа могут использоваться различные коэффициенты, с помощью которых определяются уровни ликвидности организации (Таблица 2.5.) В современном российском финансово-экономическом анализе существует практика установления нормативных значений по отношению к коэффициентам, характеризующим ликвидность и платёжеспособность организации. В таблице 1.6 представлены коэффициенты ликвидности, рекомендованные для оценки ликвидности российских организаций в Методических рекомендациях по реформе предприятий (организация), утверждённых приказом Минэкономики России от 01.10.1997 № 118.

**Таблица 1.6**

**Система показателей анализа платежеспособности и ликвидности деятельности предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Показатель*** | ***Расчетная формула*** | ***нормативное значение*** |
|  Коэффициент абсолютной ликвидности | (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / краткосрочные обязательства | норма больше 0,2 |
| Коэффициент критической ликвидности | (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + краткосрочная дебиторская задолженность + прочие оборотные активы) / краткосрочные обязательства | 0,7-1 |
| Коэффициент текущей ликвидности |  (оборотные активы - долгосрочная дебиторская задолженность) / краткосрочные обязательства | больше 2 |
| Соотношение денежных средств и выручки | денежные средства / выручка | чем больше, тем лучше |
| Коэффициент степени платежеспособности по обязательствам | (долгосрочные и краткосрочные обязательства) / выручка |   |
| Коэффициент задолженности по кредитам | (долгосрочные кредиты + краткосрочные кредиты) / выручка |   |
| Коэффициент задолженности перед поставщиками | задолженность перед поставщиками / выручка |   |
| Коэффициент задолженности фискальной системе | задолженность перед внебюджетными фондами и бюджетом) / выручка |   |
| Коэффициент внутреннего долга | задолженность персоналу / выручка |   |
| Степень платежеспособности по текущим обязательствам | краткосрочные обязательства / выручка |   |

Анализ ликвидности и платежеспособности проводится банками при оценке кредитоспособности заёмщика, при проверке компании в соответствии с Федеральным законом от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», при диагностике банкротства. Во всех перечисленных случаях детально проводится анализ влияния налогового фактора на показатели ликвидности и платёжеспособности.

***Пример 1.3***

*На основе исходных данных, представленных в таблице, оцените уровни и динамику коэффициентов текущей и абсолютной ликвидности за данный период, и то, каким образом это отразится на способности к полным и своевременным расчетам по налогам с бюджетом.*

*Таблица*

|  |  |
| --- | --- |
| *Наименование показателя* | *Значение показателя, тыс. руб.* |
| *31.12.2020* | *31.12.2021* |
| *Сумма оборотных активов* | *2600* | *2950* |
| *НДС по приобретенным ценностям* | *62* | *91* |
| *Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты* | *200* | *360* |
| *Краткосрочные финансовые вложения*  | *40* | *55* |
| *Денежные средства* | *290* | *370* |
| *Займы и кредиты, подлежащие погашению в срок до 12 месяцев* | *530* | *670* |
| *Кредиторская задолженность* | *270* | *320* |

*Произведем следующие расчеты.*

*Таблица 2.7*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Показатель* | *Расчётная формула* | *31.12.2020* | *31.12.2021* | *изменение* | *норма* |
| *Коэффициент абсолютной ликвидности* | *(денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / краткосрочные обязательства* | *0,412* | *0,429* | *0,017* | *0,2* |
| *Коэффициент текущей ликвидности* |  *(оборотные активы - долгосрочная дебиторская задолженность) / краткосрочные обязательства* | *3* | *2,616* | *-0,384* | *больше 2* |

*Показатели ликвидности в норме, что свидетельствует о способности организации исполнить обязательства, в том числе по налогам.*

##  Оценка финансовой устойчивости с учетом налогового фактора

Исследование абсолютных и относительных показателей бухгалтерского баланса позволяет оценить и проанализировать уровень финансовой устойчивости организации.

В настоящее время не существует единого определения понятия «*финансовая устойчивость*». Однако сопоставление разных источников показывает, что за основу определения финансовой устойчивости авторы берут способность организации поддерживать свою платёжеспособность в течение определенного периода времени.

При анализе финансовой устойчивости рассматриваются следующие аспекты.

Ф*инансовая устойчивость* является отражением стабильного превышения доходов над *расходами*, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем их эффективного использования способствует бесперебойному и бескризисному течению хозяйственных процессов и бизнеса в целом. Можно отметить, что финансовая устойчивость организации — это такое состояние финансовых ресурсов, системы их распределения и использования, которые обеспечивают развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости организации;

*Сущность финансовой устойчивости* определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

Наиболее полно финансовая устойчивость организации может быть раскрыта на основе изучения соотношений между статьями активов и пассивов баланса. Финансовая устойчивость во многом является следствием соотношения оптимальной структуры активов и обеспечивающих их финансирование пассивов. Поэтому одной из задач анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние активов и пассивов задачам её финансово-хозяйственной деятельности. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по ресурсам в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении.

Деление балансовых элементов на краткосрочные и долгосрочные активы и пассивы способствует формированию показателей *краткосрочной (текущей) и долгосрочной финансовой устойчивости*. Это различие обусловлено задачами финансово-экономического анализа в разной временной перспективе.

Анализ текущей финансовой устойчивости акцентируется на обеспечении запасов источниками финансирования, поскольку отсутствие такого обеспечения делает невозможной обычную деятельность организации. Анализ долгосрочной финансовой устойчивости ориентирован на оценку структуры капитала, поскольку именно соотношение собственных и заемных источников финансирования предопределяет платёжеспособность организации в долгосрочной перспективе.

В оценке финансовой устойчивости системно соединяются элементы финансового и управленческого анализа. В краткосрочной перспективе основное направление – это оценка структуры, величины и динамики запасов; ритмичность производства, логистика и другие, чисто управленческие проблемы. В долгосрочной перспективе инвестиционная привлекательность проектов должна рассматриваться с учётом их влияния на различные показатели, формирующие общую эффективность бизнеса.

Налоговый фактор влияет на оценку устойчивости, т.к., во-первых, кредиторская задолженность присутствует в разделе 5 баланса «Краткосрочные обязательства», а во-вторых, налоги учитываются при формировании чистой прибыли, которая из 2 формы «Отчёт о финансовых результатах» нарастающим итогом попадает в 3 раздел баланса.

В соответствии с задачами анализа текущая и долгосрочная финансовая устойчивость характеризуются разной системой показателей.

**Анализ текущей финансовой устойчивости**

*Собственные оборотные средства (СОС)* – это абсолютный показатель, характеризующий текущее финансовое состояние организации. Экономическое значение этого показателя определяется ролью собственных оборотных средств в обеспечении текущей деятельности. В качестве синонимов здесь могут использоваться такие термины, как: «чистые оборотные активы», «собственный оборотный капитал», «рабочий капитал»*.* Если организация обладает собственными оборотными средствами, этого ещё недостаточно для исчерпывающей характеристики текущей финансовой устойчивости. Для более глубокого анализа и более точных оценок необходимо анализировать структуру СОС в динамике. В анализе СОС, как и в оценке всех балансовых показателей, проявляется двойственность, обусловленная структурой баланса. Эта двойственность проявляется и в терминологии – это и средства, и капитал.

Собственные оборотные средства определяются на основании баланса с этой целью очень удобно использовать наиболее уплотнённый агрегированный баланс – таблицу, состоящую только из основных разделов активов и пассивов (рис. 1.6).

|  |  |
| --- | --- |
|  **ТА** |  **ТО** |
| **СОС** |   **ДО** |
|   **ДА** |
|  **К соб.** |

**Рис. 1.6. Схема агрегированного баланса**

Величину собственных оборотных средств (капитала - СОС) целесообразно определять с учётом всех элементов финансирования:

**СОС=Ксоб+ДО+ДБП–ДА (1.31)**

В этой модели собственный оборотный капитал, являясь источником финансирования собственных оборотных средств, может формироваться не только за счёт собственного капитала (**Ксоб**), но и за счёт долгосрочных заимствований(**ДО**),а также доходов будущих периодов (**ДБП**). **ДА** – внеоборотные активы на которые, с позиции анализа устойчивости, целесообразно расходовать собственный капитал и долгосрочные кредиты. В совокупности собственный капитал и долгосрочные обязательства образуют *постоянный капитал*. Нахождение долгосрочных заёмных средств финансирования на счетах организации более года приравнивает их к собственным.

Иногда для детализации анализа, наряду с рассмотренным выше показателем, определяется показатель ***собственного оборотного капитала без учёта долгосрочных обязательств***.

В оценке текущей финансовой устойчивости ведущее место отводится запасам организации и обеспеченности их источниками финансирования. Их также называют нормальными источниками покрытия. К нормальным источникам покрытия запасов относятся:

- собственные оборотные средства;

- кредиты и займы, взятые под обеспечение запасов;

- кредиторская задолженность перед поставщиками.

Выбор источников финансирования запасов зависит от многих внешних и внутренних факторов, к которым относятся:

- величина и структура активов и пассивов;

- стоимость долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов;

- специфика деятельности организации;

- величина и динамика запасов;

- структура поставщиков;

- кредитная политика организации и др.

В процессе анализа путём сопоставления величины запасов с нормальными источниками покрытия определяется уровень текущей финансовой устойчивости.

*Абсолютная финансовая устойчивость* – состояние, характеризующееся значительным превышением собственных оборотных средств без учёта долгосрочных обязательств (СОК) над величиной запасов. Это соотношение достигается достаточно редко и означает, что организация не зависит от внешних кредиторов, запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами.

*Нормальная финансовая устойчивость*. Финансовая устойчивость считается нормальной (допустимой), если величина запасов превышает величину собственного оборотного капитала (СОС), но ниже, чем суммарная величина кредитов и займов, взятых под запасы и кредиторской задолженности перед поставщиками. При этом величина привлекаемых для формирования запасов краткосрочных кредитов и заемных средств не должна превышать суммарную стоимость сырья, материалов и готовой продукции как наиболее ликвидной части запасов.

*Неустойчивое финансовое положение* характеризуется превышением величины запасов над нормальными источниками покрытия.

*При критическом финансовом* положении величина запасов не только превышает все нормальные источники покрытия, но и приводит к образованию просроченной кредиторской задолженности. Критическое финансовое положение усугубляется угрозой возникновения штрафов и пени по расчётам с поставщиками и подрядчиками. Критическое финансовое положение проявляется в том, что наряду с нехваткой нормальных источников покрытия запасов организация может иметь убытки, непогашенные обязательства, безнадежную дебиторскую задолженность.

Для оценки финансовой устойчивости используют комплексную модель, которая основана на сопоставлении величины запасов с соответствующей группой источников их финансирования. Выделяют следующие типы финансовой устойчивости (таблица 1.7):

**Таблица 1.7**

|  |  |
| --- | --- |
| **Соотношение запасов и групп источников** | **Тип финансовой устойчивости** |
| Запасы < = СОК (собственные оборотные средства без учета долгосрочных обязательств)  | Абсолютная финансовая устойчивость |
|  Запасы < = СОК + ДО  | Нормальная финансовая устойчивость |
| Запасы < = СОК + ДО+ЗК  | Неустойчивое финансовое состояние |
| Запасы <= СОК +ДО+ ЗК + Зпост | Кризисное финансовое состояние |

где

СОК - разность между собственным капиталом с учетом доходов будущих периодов (СК) и внеоборотными активами (ВА);

ДО – долгосрочные обязательства;

ЗК – заемный капитал (краткосрочные кредиты);

Зпост – кредиторская задолженность поставщикам.

В анализе финансовой устойчивости используются различные показатели и модели. К ним, в частности, относится трёхмерный S – показатель:

**S (S1; S2; S3;) (1.32)**

где S – уровень финансовой устойчивости; S1 – излишек или недостаток СОК для финансирования запасов и затрат; S2 – излишек или недостаток СОС для финансирования запасов и затрат; S3 - излишек или недостаток СОС и краткосрочных кредитов и займов для финансирования запасов и затрат.

Уровень финансовой устойчивости (S) рассчитывается по двоичной системе. Если по показателям S1, S2 и S3 имеется излишек, то они в модели отражаются как 1. Если по показателям S1, S2 и S3 имеется недостаток – в модели записывается 0. Модели финансовой устойчивости могут иметь следующий вид:

- S(1,1,1) – абсолютная финансовая устойчивость;

- S(0,1,1) – нормальная финансовая устойчивость;

- S(0,0,1) – неустойчивое финансовое положение;

- S(0,0,0) - критическое финансовое состояние.

В ряде методик анализа финансовой устойчивости к стоимости запасов добавляется НДС по приобретённым ценностям. В связи с этим следует отметить, что присоединение к запасам НДС корректно только в части НДС, предъявленного по запасам. Включение в расчёт всей суммы НДС по приобретённым ценностям не оправдано с экономической точки зрения, поскольку также включает НДС, предъявленный по основным средствам, нематериальным активам и, кроме того, приводит к завышению анализируемой величины запасов, что невыгодно для организации и делает данные расчёта несопоставимыми. Также нужно отметить, что в «очистке» нуждается не только сумма НДС, но и сумма краткосрочных кредитов и займов – из неё должны вычитаться кредиты под товары отгруженные и кредиты, не погашенные в срок.

Рассматривая заявки организаций, банки или другие кредиторы рассматривают соотношение собственных оборотных средств и запасов с точки зрения уровня покрытия запасов с целью обеспечения определённых гарантий возврата средств. С этой целью анализируется *коэффициент покрытия запасов* (Кпокр):

**Кпокр = СОС / МЗ (1.33)**

Одно из рекомендуемых нормативных значений этого показателя – 0,5. Низкий уровень покрытия запасов делает операции по их кредитованию более рискованными. Однако это значение может меняться в зависимости от качества бизнеса, деловой репутации организации, отношений с банком и т.д.

Если в оценке финансовой устойчивости участвует НДС по приобретённым ценностям, в расчёте абсолютных и относительных аналитических показателей необходимо использовать элементы факторного анализа, который позволит выявить влияние этого налогового фактора на уровень текущей финансовой устойчивости организации. Построенние такой аналитической модели требует дополнительной работы с аналитической информацией с тем, чтобы выделить из общей суммы НДС сумму налога по приобретённым материально-производственным запасам. Например, в расчёте Кпокр:

**Кпокр = СОС / МЗ = (НДСз + СОС') / (НДСз + МЗ′) (1.34)**

где **СОС** – общая сумма СОС, включающая в себя и НДС по приобретённым ценностям (в случаях, когда НДС входит в состав СОС); **НДСз** – НДС по приобретённым материально-производственным запасам; **СОС'** – сумма СОС без НДС по приобретённым материально-производственным запасам; **МЗ** – сумма материально-производственных запасов с учётом НДС по приобретённым запасам; **МЗ′** - сумма материально-производственных запасов без НДС по приобретённым запасам.

***Пример 1.4***

*С использованием сведений, содержащихся в бухгалтерской отчетности и регистрах бухгалтерского учета, приведенных в таблице, необходимо рассчитать изменение чистой налоговой задолженности с учётом отложенных налогов, а также изменение чистой прибыли.*

*Используя трехкомпонентный показатель класса финансовой устойчивости, проанализируйте финансовую устойчивость организации-налогоплательщика и оцените ее способность отвечать, наряду с другими по своим налоговым обязательствам.*

*Таблица*

|  |  |
| --- | --- |
| *Наименование показателя* | *Значение, тыс. руб.* |
| *Итого по разделу «Внеоборотные активы»* | *1610* |
| *Запасы* | *1040* |
| *НДС по приобретенным ценностям* | *45* |
| *Итого по разделу «Капитал и резервы»* | *2150* |
| *Итого по разделу «Долгосрочные обязательства»* | *200* |
| *Займы и кредиты* | *500* |
| *Доходы будущих периодов* | *30* |

*Применим модель анализа финансовой устойчивости, а именно:*

|  |  |
| --- | --- |
| *Соотношение запасов и групп источников* | *Тип финансовой устойчивости* |
| *Запасы < = СОК (без долгосрочных обязательств)*  | *Абсолютная финансовая устойчивость* |
| *Запасы < = СОК + ДО*  | *Нормальная финансовая устойчивость* |
| *Запасы < = СОК + ДО+ЗК*  | *Неустойчивое финансовое состояние* |
| *Запасы < = СОК + ДО + ЗК + Зпост* | *Кризисное финансовое состояние* |

*СОК - разность между собственным капиталом с учетом доходов будущих периодов (СК) и внеоборотными активами (ВА);*

*ДО - долгосрочные обязательства;*

*ЗК - заемный капитал (краткосрочные кредиты);*

*Зпост – кредиторская задолженность поставщикам.*

*Таблица*

|  |  |
| --- | --- |
| *Наименование показателя* | *Значение, тыс. руб.* |
|  *Запасы и НДС* | *1085* |
| *СОК (С уч дох буд пер) = Кап и рез + Дох буд пер - Внеоб акт* | *570* |
| *СОК + ДО = СОС* | *770* |
| *СОК + ДО + Займы и кред* | *1270* |
| *СОК - Запасы и НДС* | *- 515* |
| *СОК + ДО - Запасы и НДС* | *- 315* |
| *(СОК + ДО + Займы и кред) - Запасы и НДС* | *185* |

*Финансовое состояние характеризуется как неустойчивое.*

**Оценка долгосрочной финансовой устойчивости и платежеспособности**

В основе анализа долгосрочной финансовой устойчивости лежит оценка эффективности структуры капитала. Под структурой капитала понимается соотношение собственных и заёмных источников капитала. Здесь особое внимание должно уделяться не всей массе обязательств, а соотношению с собственным капиталом долгосрочных заёмных средств, поскольку краткосрочные обязательства предназначены, прежде всего, для финансирования текущей деятельности.

Оценка долгосрочной финансовой устойчивости наиболее важна с точки зрения перспектив развития бизнеса, а также налоговых платежей. Вместе с тем современные экономические реалии не позволяют российским организациям активно привлекать для финансирования бизнеса различные долгосрочные финансовые инструменты, такие, как ипотека, лизинг, долгосрочные облигации, пенсионные обязательства и др. из-за отсутствия соответствующего законодательства по этим вопросам. Свидетельством такой ситуации является состояние раздела «Долгосрочные обязательства» баланса большинства российских организаций и перечень статей этого раздела. Долгосрочные обязательства в бухгалтерском балансе представлены только кредитами и займами и, следовательно, можно сделать вывод, что в связи с этим данное направление анализа полностью не может быть реализовано, а, значит, и возможности оценки перспектив бизнеса таких организаций в долговременной перспективе занижены.

Практически ни одна организация не обходится собственными источниками. Тому есть большое количество причин и, прежде всего, очевидно, что заёмные источники используются для физического увеличения капитала с целью наращивания доходов и прибыли.

Необходимо сопоставить преимущества и недостатки использования собственных и заёмных источников финансирования, чтобы лучше понять их характер и особенности их влияния на структуру и стоимость капитала. По сути, все источники, используемые в бизнесе, являются привлечёнными. В качестве собственного капитала привлекаются ресурсы инвесторов. Собственный капитал различается в зависимости от организационно-правовой формы его привлечения в бизнес – единоличный, партнёрский (складочный) и акционерный. В качестве заёмного капитала используются кредиты и займы, а также многие финансовые инструменты.

По обслуживанию собственного и заёмного капитала организации несут расходы. Расходами по обслуживанию собственного капитала являются дивиденды, выплачиваемые акционерам, участникам. Расходами по обслуживанию заёмного капитала являются проценты.

К положительным сторонам использования собственного капитала можно отнести:

- стабильность - собственный капитал (Ксоб) характеризуется стабильностью с учётом принципа функционирующей организации;

- необязательность выплаты дивидендов. Требование выплаты дивидендов не всегда является обязательным по сравнению с требованием возврата кредитов и процентов по ним.

Отрицательными сторонами использования собственного капитала являются:

- неопределённость в выплате дивидендов - фактор неопределённости проявляется в процессе оперативного финансового планирования, поскольку до определения суммы чистой прибыли сложно спрогнозировать величину дивидендов к распределению;

- выплата дивидендов из чистой прибыли означает, во-первых, двойное налогообложение и, во-вторых, невыгодность по сравнению с системой выплаты процентов по займам.

К положительным сторонам использования заёмного капитала можно отнести:

- способ относительной страховки от инфляции. Современное общество живёт в условиях постоянной инфляции. В этих условиях с экономической точки зрения выгодно использовать заёмные источники финансирования, потому что, даже страхуясь от инфляции, должник всегда отдаёт более дешёвые деньги, чем берёт. В этом свойстве инфляция - одна из ключевых проблем управления дебиторской и кредиторской задолженностью;

- стабильность выплат - стабильность выплат по процентам удобна с позиции оперативного финансового планирования, поскольку минимизирует фактор неопределённости и риска в планировании денежных потоков;

- включение расходов по процентам в расходы, уменьшающие прибыль до налогообложения, что позволяет увеличить налоговые расходы и снизить налог на прибыль.

К отрицательным сторонам использования заёмного капитала можно отнести общее увеличение финансового, кредитного и в целом бизнес-риска, поскольку всегда имеется угроза невозможности вовремя заплатить проценты или выплатить сумму долга, что может привести к частичной или полной потере бизнеса.

При анализе использования заемных источников финансирования всегда необходимо рассматривать различные аспекты эффективности их использования:

- выгоднее использовать кредиты с более длительными сроками – это позволяет в каждом периоде выплат экономить в целом на расходах по обслуживанию кредита, а также на налоговых платежах;

- если расходы по выплате процентов по кредитам ниже той прибыли, которая получена за счет вложения заемных средств, выгоднее использовать заемные источники;

**-** если расходы по выплате процентов по кредитам выше той прибыли, которая получена за счет вложения заемных средств, организации выгоднее самой давать в долг свои средства и таким образом увеличивать доходы организации.

Финансовая устойчивость выражается целой системой аналитических коэффициентов, позволяющих разносторонне оценить структуру капитала по данным баланса. Эти коэффициенты отражают разные аспекты финансовой устойчивости, и только их совокупная оценка позволяет делать общие выводы. Организации с учётом специфики деятельности устанавливают нормативные значения коэффициентов финансовой устойчивости и в ходе анализа сопоставляют нормативные значения с фактическими. Это позволяет выстраивать систему относительно объективных критериев оценки. При этом нормативные значения могут быть как внешними, так и внутренними.

 Для анализа долгосрочной финансовой устойчивости используется система показателей, представленная в таблице 1.8.

**Таблица 1.8**

**Система показателей финансовой устойчивости деятельности организации**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Показатель*** | ***Расчетная формула*** | ***Нормативное значение*** |
| Коэффициент автономии | (собственный капитал + доходы будущих периодов) / пассивы | больше 0,5 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | (собственный капитал + доходы будущих периодов + долгосрочные обязательства) / пассивы | больше 0,6 |
| Коэффициент финансовой зависимости | (краткосрочные и долгосрочные обязательства) / пассивы | меньше 0,5 |
| Чистые активы организации | активы - краткосрочные и долгосрочные обязательства (доходы будущих периодов не вычитаем) | больше 0 |
| Чистые ОА | оборотные активы - краткосрочные обязательства (доходы будущих периодов не вычитаем) | больше 0 |
| Собственный оборотный капитал (СОС) | собственный капитал + долгосрочные обязательства + доходы будущих периодов - внеоборотные активы | больше 0 |
| Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом | (собственный оборотный капитал) / оборотные активы | больше 0,1 |
| Коэффициент обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом | (собственный оборотный капитал) / запасы | больше 0,3 |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | собственный оборотный капитал / (собственный капитал + долгосрочные обязательства + доходы будущих периодов) | больше 0,2 |
| Коэффициент постоянного внеоборотного актива | внеоборотные активы / (собственный капитал +долгосрочные обязательства + доходы будущих периодов) | больше 0,1 |
| Коэффициент финансового рычага | (краткосрочные и долгосрочные обязательства-доходы будущих периодов) / (собственный капитал + доходы будущих периодов) | от 0 до 1 |
| Коэффициент погашения краткосрочных обязательств | краткосрочные обязательства(среднее)/чистая прибыль | чем меньше, тем лучше |

***Пример 1.5***

*Используя приведенные ниже данные, определите величину собственного оборотного капитала и его долю в финансировании оборотных активов. Дайте оценку изменениям.*

*Таблица*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Показатели, тыс. руб.* | *31.12.2020* | *31.12.2021* |
| *Собственный капитал**Внеоборотные активы**Оборотные активы**Текущие обязательства* | *1600**1340**960**700* | *1800**1200**1100**500* |

*Представим расчеты в таблице.*

*Таблица*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Показатели, тыс. руб.* | *31.12.2020* | *31.12.2021* | *изменение* |
| *СОС* | *260* | *600* | *340* |
| *Доля СОС в оборотных активах* | *0,271* | *0,545* | *0,275* |

*Норма показателя доли СОС в финансировании оборотных активов 0,1. Полученные значения выше нормы. Динамика изменений положительна, что свидетельствует об устойчивости финансово-хозяйственной деятельности.*

*Коэффициент финансовой автономии (независимости)* называется коэффициентом концентрации капитала. Коэффициент финансовой автономии показывает долю собственного капитала в составе всех источников финансирования. Чем выше эта доля, тем устойчивее финансовое состояние организации.

По сложившемуся мнению, доля собственного капитала должна быть достаточно велика – не менее 50 процентов. То есть значение коэффициента должно быть – 0,5 или 0,6. Эти рекомендуемые значения вполне обоснованы. В этом случае риск кредиторов снижается: реализовав половину активов, созданных за счет собственных средств, организация сможет погасить долговые обязательства. Тем не менее, условность этого лимита очевидна: например, высокорентабельная организация или организация, имеющая высокую оборачиваемость оборотных средств, может позволить себе более высокий уровень доли заемного капитала.

Если рассматривать значение этого показателя изнутри организации, то, действительно, его рост означает рост финансовой устойчивости и независимости от кредиторов. Если рассматривать значение этого коэффициента извне, с позиции кредиторов, то он показывает, в какой степени кредиторы защищены уровнем покрытия всех источников собственным капиталом, и в какой степени они доверяют своим заёмщикам. Например, в Японии нормальным может считаться уровень финансовой независимости, равный 0,2, То есть, фактор ментальности оказывает прямое и очень существенное влияние один из важнейших финансовых коэффициентов.

Если в знаменателе этого коэффициента вместо суммы пассивов использовать сумму активов, то при том же числовом значении он приобретёт иное значение. Соотношение собственного капитала с суммой активов превращает его в *коэффициент самофинансирования*, поскольку показывает, сколько собственного капитала приходится на 1 руб. активов.

*Коэффициент финансовой зависимости* показывает долю заемного капитала в источниках финансирования.

 *Коэффициент финансового рычага (финансового риска)* показывает соотношение заемных и собственных источников финансирования. Чем больше значение коэффициент (превышает единицу), тем выше зависимость организации от заемных средств. Допустимый уровень зависимости определяется условиями работы каждой организации, в первую очередь, скоростью оборота оборотных средств или текущих активов (ТА). Кроме того, при оценке нормального для организации уровня этого коэффициента необходимо сопоставлять его с коэффициентом обеспеченности запасов собственными оборотными средствами. Если последний высок, то есть материальные запасы покрыты в основном собственными источниками, то заемные средства покрывают, главным образом, дебиторскую задолженность. Условием уменьшения доли кредиторской задолженности в этом случае является ускорение возврата дебиторской задолженности.

 *Коэффициент долгосрочной финансовой независимости (финансовой устойчивости**)*

показывает, какая часть общей стоимости активов организации сформирована за счет наиболее надежных источников финансирования, то есть не зависит от краткосрочных заемных средств. По существу, это уточненный коэффициент автономии. Если в составе пассивов организации есть долгосрочные обязательства, целесообразно использовать этот коэффициент вместо коэффициента автономии. Одним из рекомендуемых значений этого коэффициента является 0,9, критическим - 0,75.

 Ориентируясь только на факторы устойчивости и финансовой независимости, организация должна стремиться к повышению финансовой устойчивости и снижению финансовой зависимости. Если же ориентироваться на факторы финансовой и общей хозяйственной эффективности и учитывать также позитивную роль заемного капитала в этом процессе, то однозначный вывод окажется невозможен. Здесь очень точно проявляется одна из важнейших и труднейших задач финансового менеджмента – в процессе управления капиталом организации находить и соблюдать такие пропорции, которые позволяют получать максимальные прибыли при оптимальном уровне риска. С этой целью рассчитывается большое количество коэффициентов риска.

Рассмотрим, какиеиз налоговых статей баланса влияют на значение коэффициентов финансовой устойчивости:

• на коэффициент капитализации оказывает влияние увеличение кредиторской задолженности перед государством по уплате налогов (отражается среди других заемных источников в числителе) и ОНО;

• рост величины ОНА уменьшает значение коэффициента обес­печенности собст­венными источни­ками, т. к. они входят в состав внеоборотных активов, на величину которых уменьшается собственный капитал при формировании числителя показателя;

• НДС по приобретенным ценностям входит в состав оборотных активов, отражаемых в знаменателе показателя, поэтому их рост снижает значение показателя;

• коэффициент фи­нансовой независи­мости: в собственных средствах налогов нет, а в общей сумме есть ОНО и кредиторская задолженность перед бюджетом, рост их величины ведет к снижению показателя;

• коэффициент фи­нансовой устойчиво­сти: в числителе ОНО, в знаменателе - КЗ плюс ОНО. ОНО влияет и на числитель, и на знаменатель. Увеличение КЗ снижает значение показателя.

Анализ финансовой устойчивости проводится инвесторами, банками при оценке кредитоспособности заёмщика, определении тенденций развития, проверке компании в соответствии с Законом № 115-ФЗ, диагностике банкротства. Во всех перечисленных случаях детально проводится анализ влияния налогового фактора на показатели финансовой устойчивости и независимости. Таким образом, оценка финансовой устойчивости организации позволяет выявлять проблемные моменты в управлении имуществом и капиталом организации, в том числе и связанные с налогообложением. В качестве инструмента такой диагностики полезно использовать совмещение коэффициентного и факторного методов анализа.

## Задания для самостоятельного разбора

**1.** Используя приведенные ниже данные, определите величину собственного оборотного капитала и его долю в финансировании оборотных активов. Дайте оценку изменениям.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели, тыс. руб. | 31.12.2020 | 31.12.2021 |
| Собственный капиталВнеоборотные активыОборотные активыТекущие обязательства | 170014401060800 | 200014001300700 |

**2.** На основании исходных данных, представленных в таблице, используя трехкомпонентный показатель класса финансовой устойчивости, проанализируйте финансовую устойчивость организации-налогоплательщика и оцените ее способность отвечать по своим налоговым обязательствам, наряду с другими.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение, тыс. руб. |
| Итого по разделу «Внеоборотные активы» | 1610 |
| Запасы | 1040 |
| НДС по приобретенным ценностям | 45 |
| Итого по разделу «Капитал и резервы» | 2150 |
| Итого по разделу «Долгосрочные обязательства» | 200 |
| Займы и кредиты | 500 |
| Доходы будущих периодов | 30 |

**3.** Дайте оценку динамике структуры текущих активов и рассчитайте финансовые коэффициенты ликвидности исходя из данных, представленных в таблице. Укажите, повлияют ли происшедшие изменения, в том числе связанные с суммой НДС, на своевременность налоговых платежей:

|  |  |
| --- | --- |
| Группы оборотных активов | Стоимость, тыс. руб. |
| 31.12.2020 | 31.12.2021 |
| Оборотные активы - всего: | 16 360 | 19 900 |
| *в т.ч. денежные средства* | 668 | 764 |
| Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей | 4708 | 6512 |
| *в т.ч. сомнительная* | 470 | 860 |
| Запасы | 9784 | 10 900 |
| *из них неликвиды* | 1200 | 1355 |
| НДС по приобретенным ценностям | 700 | 924 |
| Текущие обязательства | 5120 | 9600 |

**4.** Проанализируйте финансовую устойчивость организации-налогоплательщика, опираясь на данные, приведенные в таблице, и оцените ее способность отвечать по своим налоговым обязательствам, наряду с другими.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Значение, тыс. руб. |
| Итог по разделу «Внеоборотные активы» (ВА) | 1500 |
| Запасы (Зап) | 1090 |
| НДС по приобретенным ценностям | 205 |
| Итог по разделу «Капитал и резервы» (СК) | 2150 |
| Долгосрочные обязательства (ДО) | 100 |
| Краткосрочные заемные средства (КЗС) | 320 |

**5.** На основе исходных данных, представленных в таблице, оцените:

- уровни и динамику коэффициентов текущей и абсолютной ликвидности за данный период;

- состояние срочной платежеспособности организации и то, каким образом это отразится на способности к полным и своевременным расчетам по налогам с бюджетом.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Значение показателя, тыс. руб. |
| 31.12.2020 | 31.12.2021 |
| Сумма оборотных активов | 2700 | 2980 |
| НДС по приобретенным ценностям | 62 | 91 |
| Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты | 250 | 370 |
| Краткосрочные финансовые вложения  | 40 | 55 |
| Денежные средства | 290 | 370 |
| Займы и кредиты, подлежащие погашению в срок до 12 месяцев | 530 | 670 |
| Кредиторская задолженность (краткосрочная) | 280 | 390 |

**6**. Имеются следующие сведения о деятельности организации:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 31.12.2020, тыс. руб. | 31.12.2021, тыс. руб. |
| Текущие активы |  | Выросли на 10 000 |
| *в т.ч. запасы* |  | Выросли на 2500 |
| Текущие обязательства | 26 000 | 39 000 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,25 |  |
| Коэффициент срочной ликвидности | 0,75 |  |

Проанализируйте изменение коэффициентов ликвидности. Оцените платежеспособность организации.

**7**. Рассчитайте абсолютный показатель текущей ликвидности на начало и конец периода, проанализируйте его уровень и динамику. Сделайте вывод о текущей платежеспособности организации, в том числе по налоговым расчетам с бюджетом.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Значение, тыс. руб. |
| 31.12.2020 | 31.12.2021 |
| Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты | 130 | 140 |
| Задолженность учредителей по взносам в уставный капитал | 0 | 0 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 32 | 45 |
| Денежные средства | 215 | 275 |
| Займы и кредиты (краткосрочные) | 310 | 400 |
| Кредиторская задолженность(краткосрочная) | 220 | 250 |

**8.** Оцените долю чистой налоговой задолженности перед государством в составе капитала организации. Для чего производится оценка данного показателя?

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение показателя, тыс. руб. |
| 31.12.2020 | 31.12.2021 |
| Кредиторская задолженность по уплате налогов | 1000 | 1100 |
| НДС по приобретенным ценностям | 890 | 920 |
| Капитал организации (валюта баланса) | 1750 | 1780 |

**9.** Оцените абсолютное и относительное изменение доли собственного капитала, идущего на финансирование текущей деятельности, за год, рассчитав коэффициента маневренности. Разъясните экономический смысл показателя.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив, тыс. руб. | 31.12.2020 | 31.12.2021 | Пассив, тыс. руб. | 31.12.2020 | 31.12.2021 |
| Основные средства | 2500 | 2800 | Уставный капитал | 1600 | 1600 |
|  |  |  | Нераспределенная прибыль | 2200 | 2900 |

#

# Тема 1.5. Анализ финансовых результатов, оборачиваемости и рентабельности с учетом налоговых факторов

##  Формирование финансовых результатов организации с учетом налогообложения

Финансовый результат характеризуется обобщающими показателями текущей деятельности организации – это может быть прибыль или убыток. Он складывается по результатам процессов производства и реализации продукции и зависит от ряда объективных и субъективных факторов: степени использования коммерческой организацией производственных ресурсов; соблюдения договорной и платежной дисциплины; изменения ситуации на сырьевых, товарных и финансовых рынках.

Прибыль является основным индикатором привлекательности коммерческой организации для партнеров по бизнесу, кредиторов и инвесторов, поскольку величина прибыли, полученной в отчетном периоде, определяет доходы собственников бизнеса, вознаграждение работников организации, налоговые поступления в бюджет, возможности к реинвестированию прибыли в развитие организации.

Анализ 2 формы «Отчет о финансовых результатах» позволяет изучить формирование финансового результата и выявить влияние основных факторов на него. Рассматривая содержание формы, для целей гармонизации налогообложения, содержащиеся в ней показатели можно сгруппировать следующим образом:

• *доходы и расходы по обычным видам деятельности*: выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей); себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг; коммерческие расходы; управленческие расходы;

• *прочие доходы и расходы*: проценты к получению, проценты к уплате, доходы от участия в других организациях, прочие доходы, прочие расходы;

• *показатели прибыли*: валовая прибыль; прибыль (убыток) от продаж; прибыль (убыток) до налогообложения; чистая прибыль (убыток) отчетного периода;

* *факторные и результирующие показатели налогообложения* прибыли: отложенные налоговые активы; отложенные налоговые обязательства; текущий налог на прибыль; постоянные налоговые активы (обязательства).

В соответствии с ПБУ18 разница между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) отчетного периода, образовавшаяся в результате применения различных правил признания доходов и расходов, которые установлены в нормативных правовых актах по бухгалтерскому учету и законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, состоит из постоянных и временных разниц.

**Постоянные разницы**

 Под постоянными разницами в соответствии с ПБУ18 понимаются доходы и расходы :

- формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) отчетного периода, но не учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующих отчетных периодов;

- учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль отчетного периода, но не признаваемые для целей бухгалтерского учета доходами и расходами как отчетного, так и последующих отчетных периодов.

Постоянные разницы возникают в результате:

- превышения фактических расходов, учитываемых при формировании бухгалтерской прибыли (убытка), над расходами, принимаемыми для целей налогообложения, по которым предусмотрены ограничения по расходам;

- непризнания для целей налогообложения расходов, связанных с передачей на безвозмездной основе имущества (товаров, работ, услуг), в сумме стоимости имущества (товаров, работ, услуг) и расходов, связанных с этой передачей;

- образования убытка, перенесенного на будущее, который по истечении определенного времени, согласно законодательству Российской Федерации о налогах и сборах, уже не может быть принят в целях налогообложения как в отчетном, так и в последующих отчетных периодах;

- прочих аналогичных различий.

Под **постоянным налоговым расходом** (доходом) понимается сумма налога, которая приводит к увеличению (уменьшению) налоговых платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде.

Постоянный налоговый расход (доход) признается организацией в том отчетном периоде, в котором возникает постоянная разница.

**Постоянный налоговый расход (доход) - постоянная разница \* 20%**

**Временные разницы**

Под временными разницами понимаются доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль - в другом или в других отчетных периодах, а также результаты операций, не включаемые в бухгалтерскую прибыль (убыток), но формирующие налоговую базу по налогу на прибыль в другом или в других отчетных периодах. Временная разница по состоянию на отчетную дату определяется как разница между балансовой стоимостью актива (обязательства) и его стоимостью, принимаемой для целей налогообложения.

 Временные разницы приводят к образованию отложенного налога на прибыль.

Под отложенным налогом на прибыль понимается сумма, которая оказывает влияние на величину налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

 Временные разницы в зависимости от характера их влияния на налогооблагаемую прибыль (убыток) подразделяются на:

- вычитаемые временные разницы;

 - налогооблагаемые временные разницы.

 Вычитаемые временные разницы приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен уменьшить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Налогооблагаемые временные разницы приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен увеличить сумму налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

**ОНО=Налогооблагаемая разница \*20%**

**ОНА=Вычитаемая разница \*20%**

**Временные разницы образуются в результате:**

- применения разных правил оценки первоначальной стоимости и амортизации внеоборотных активов для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;

- применения разных способов формирования себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;

- применения, в случае продажи объектов основных средств, разных правил признания для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения доходов и расходов, связанных с их продажей;

- переоценки активов по рыночной стоимости для целей бухгалтерского учета;

- признания в бухгалтерском учете обесценения финансовых вложений, по которым не определяется их текущая рыночная стоимость, запасов и других активов;

- применения разных правил создания резервов по сомнительным долгам и других аналогичных резервов для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;

- признания в бухгалтерском учете оценочных обязательств;

-применения различных правил отражения процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов) для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения;

- убытка, перенесенного на будущее, не использованного для уменьшения налога на прибыль в отчетном периоде, но который будет принят в целях налогообложения в последующих отчетных периодах;

-прочих аналогичных различий.

Организация может использовать следующие способы определения величины текущего налога на прибыль:

- на основе данных, сформированных в бухгалтерском учете. При этом величина текущего налога на прибыль должна соответствовать сумме исчисленного налога на прибыль, отраженного в налоговой декларации по налогу на прибыль;

- на основе налоговой декларации по налогу на прибыль. При этом величина текущего налога на прибыль соответствует сумме исчисленного налога на прибыль, отраженного в налоговой декларации по налогу на прибыль.

На рисунке 1.7 представлено, каким образом прибыль (убыток) по бухгалтерскому учету и каждый из видов постоянных и временных разниц влияют на величину текущего налога на прибыль.

С точки зрения налогообложения влияние перечисленных факторов можно рассматривать как влияние неналоговых и налоговых факторов на финансовые результаты. Влияние этих факторов на различные виды финансовых результатов изображено на рис. 1.7.

**До 2021 года**

Выручка

Себестоимость

*Валовая прибыль*

Коммерческие и управленческие расходы

Прочие доходы и расходы

*Прибыль (убыток) до налогообложения*

*Прибыль (убыток) от продаж*

Зависимость влияния на финансовые результаты

*Прибыль (убыток) до налогообложения*

*Чистая прибыль (убыток) отчетного периода до корректировки на изменение ОНА и ОНО*

Неналоговых факторов

Налоговых факторов

*Прибыль (убыток) до налогообложения*

**0,20**

∆ОНО

ПНА

∆ОНА

ПНО

[

]+и++

Условный налог на прибыль

Текущий налог на прибыль

Рис. 1.7. Влияние на финансовые результаты налоговых и неналоговых факторов

В итоге чистая прибыль в отчете о финансовых результатах формировалась до 2021 года следующим образом:

|  |
| --- |
| Чистая прибыль = Прибыль (убыток) до налогообложения - Текущий налог на прибыль + измение ОНА - изменение ОНО |

**С 2021 года. Введён Балансовый метод расчета временных разниц**

[ПБУ 18/02](https://www.1gl.ru/#/document/99/901835069/ZAP2GU23JM/) не предписывает выводить разницу по каждому активу и обязательству в отдельности. Есть требование в аналитическом учете учитывать временные разницы дифференцированно по видам активов и обязательств, в оценке которых возникла разница ([п. 3 ПБУ 18/02](https://www.1gl.ru/#/document/99/901835069/XA00M3A2MS/)). Например, по основным средствам, нематериальным активам, товарам, кредиторской задолженности и т. д. ([п. 6 Рекомендации БМЦ от 11.12.2019 № Р-109/2019-КпР](https://www.1gl.ru/#/document/97/475799/dfas4xqwyr/)). Такой аналитикой может быть налоговый регистр учета временных разниц.

Примеры временных разниц есть в [пункте 11](https://www.1gl.ru/#/document/99/901835069/XA00M922N3/) ПБУ 18/02. В частности, они возникают из-за разных правил:

- оценки первоначальной стоимости и амортизации внеоборотных активов;

- формирования себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг;

- признания доходов и расходов при продаже основных средств;

- создания резервов;

- учета убытка, переоценки и признания оценочных обязательств.

**Таблица 1.9**

**Система показателей используемая при Балансовом методе расчета временных разниц**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель  | Модель расчёта |
| Условный расход (условный доход) по налогу на прибыль | Бухгалтерская прибыль\*20% |
| Расход (доход) по налогу на прибыль | Текущий налог на прибыль (по декларации) + отложенный налог на прибыль |
| Отложенный налог на прибыль за отчетный период | суммарное изменение отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за период, за исключением результатов операций, не включаемых в бухгалтерскую прибыль (убыток) |
| Балансовая стоимость | Это стоимость актива или обязательства по данным бухучета. Ее указывайте свернуто. К примеру, основные средства отражайте по остаточной стоимости. Товары и материалы – за минусом стоимости резерва под обесценение. Дебиторскую задолженность – за вычетом резерва по сомнительным долгам. |
| Стоимость для целей налогообложения | Для актива – это сумма, которую компания признает в налоговых расходах будущих периодов при его продаже или ином выбытии. Например, стоимость амортизируемого имущества для целей налогообложения равна его остаточной стоимости, которая уменьшит выручку от потенциальной продажи ([подп. 1 п. 1 ст. 268 НК](https://www.1gl.ru/#/document/99/542653304/ZAP23VS3IR/)). |
| Стоимость обязательства для целей налогообложения | это сумма, которая, наоборот, не будет вычитаться из налогооблагаемой прибыли будущих периодов при выбытии ресурсов во исполнение этого обязательства. Например, если организация погасит кредиторскую задолженность на сумму 1 млн руб., то организация не признает ее налоговым расходом. А вот если компания отдаст в счет этого долга вексель на сумму 1,05 млн руб., то дисконт в размере разницы 50 тыс. руб. она признает в налоговых расходах, если докажет его обоснованность. |

Для расчета временных разниц значение имеет влияние актива или обязательства только на будущие финансовые результаты. Балансовый метод не учитывает разницу в учете, которая была в прошлом.

Например, организация намерена выплатить в конце года премию руководителю, которая по [статье 270](https://www.1gl.ru/#/document/99/420332842/) НК не уменьшит налогооблагаемую прибыль. В бухгалтерском учете организация создала резерв под выплату премий в размере 500 тыс. руб. Стоимость обязательства по выплате премий для целей налогообложения составит также 500 тыс. руб., поскольку эта сумма не будет вычитаться из налогооблагаемой прибыли  будущих периодов при оплате премии. Разниц не возникает. Тот факт, что при создании резерва в бухучете компания уже учла в расходах отчисления на него, не имеет значения, поскольку он касается прошлого периода.

Подходы как определить налоговую стоимость актива или обязательства, есть в МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль», который введен в действие  на территории [России приказом Минфина от 28.12.2015 № 217н](https://www.1gl.ru/#/document/99/420332842/). Один из них следующий ([п. 8](https://www.1gl.ru/#/document/99/551789832/ZAP22MC3F6/)). Краткосрочные обязательства включают задолженность по начисленным расходам балансовой стоимостью 100. Если относящиеся к ней расходы будут вычитаться в налоговых целях на основе кассового метода, то налоговая стоимость обязательства равна нулю. Если же расходы по обязательству  уже были приняты к вычету в налоговых целях, то его налоговая стоимость равна 100.

Временная разница. Если балансовая стоимость актива больше налоговой, то это налогооблагаемая разница, если меньше, то вычитаемая ([п. 11 ПБУ 18/02](https://www.1gl.ru/#/document/99/901835069/XA00M922N3/)). По обязательствам наоборот.

**Активы**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Бухгалтерская стоимость | > | Налоговая стоимость | = | Налогооблагаемая разница |
|   |   |   |   |   |
|  Бухгалтерская стоимость |  < |  Налоговая стоимость |  = |  Вычитаемая разница |

**Обязательства**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Бухгалтерская стоимость | > | Налоговая стоимость | = | Вычитаемая разница |
|  |  |  |  |  |
| Бухгалтерская стоимость | < | Налоговая стоимость | = | Налогооблагаемая разница |

Если актив или обязательство в отчетном периоде выбыло, списывать накопленные по нему ОНА и ОНО не нужно. На конец периода при расчете разницы выбывшие активы и обязательства просто не будут участвовать в сравнении.

**Вариант 1**. Текущий налог считаем по данным декларации

Считать текущий налог по данным декларации – самый простой вариант. В этом случае возьмите налог на прибыль из декларации и отразите его проводкой:

Дебет 99 Кредит 68

отражен текущий налог на прибыль по данным декларации.

Текущий налог в сумме с отложенным налогом по операциям через [счет 99](https://www.1gl.ru/#/document/99/901774800/XA00M742MU/) образует расход по налогу на прибыль. В Отчете о финансовых результатах он уменьшает (увеличивает) прибыль до налогообложения:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Отложенный налог | = | Расход по отложенным налогам (увеличение ОНО или уменьшение ОНА по операциям через [счет 99](https://www.1gl.ru/#/document/99/901774800/XA00M742MU/)) | – | Доход по отложенным налогам (уменьшение ОНО или увеличение ОНА по операциям через [счет 99](https://www.1gl.ru/#/document/99/901774800/XA00M742MU/)) |

В итоге расход (доход) по налогу на прибыль определите по следующей формуле:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Расход (доход) по налогу на прибыль | = | Текущий налог на прибыль | + | Отложенный налог на прибыль |

**Вариант 2.** Текущий налог считаем по данным бухучета

Считать текущий налог по данным бухучета сложнее, чем брать его из декларации. По сути это прежний вариант расчета текущего налога, поскольку в нем ничего не меняется. Конечно, кроме самого способа расчета разниц. В этом случае для расчета постоянных разниц также нужно сформировать отдельный налоговый регистр.

Для расчета текущего налога на прибыль рассчитайте:

условный расход или доход, который равен сумме бухгалтерской прибыли, умноженной на ставку налога на прибыль;

постоянный налоговый расход или доход, который равен постоянной разнице, умноженной на ставку налога на прибыль.

Далее используйте следующую формулу:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Текущий налог на прибыль | = | Условный расход (– условный доход) | + | ПНР (– ПНД) | + | Увеличение ОНА или уменьшение ОНО по операциям через [счет 68](https://www.1gl.ru/#/document/99/901774800/XA00MB02NA/) | – | Увеличение ОНО или уменьшение ОНА по операциям через [счет 68](https://www.1gl.ru/#/document/99/901774800/XA00MB02NA/) |

 Если подставить эту формулу в расчет расхода по налогу на прибыль, то изменение ОНА и ОНО сократится между собой:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Расход по налогу на прибыль | = | Текущий налог на прибыль | + | Расход по отложенным налогам (увеличение ОНО или уменьшение ОНА по операциям через [счет 99](https://www.1gl.ru/#/document/99/901774800/XA00M742MU/)) | – | Доход по отложенным налогам (увеличение ОНА или уменьшение ОНО по операциям через [счет 99](https://www.1gl.ru/#/document/99/901774800/XA00M742MU/)) |

 В итоге мы получим, что расход по налогу на прибыль можно найти по следующей формуле, что подтверждает [пункт 7](https://www.1gl.ru/#/document/99/901835069/XA00M4E2MK/) практического примера в приложении к ПБУ 18/02:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Расход по налогу на прибыль | = | Условный расход (– условный доход) | + | ПНР (– ПНД) |

***Пример 1.6***

*Пример расчета временных разниц балансовым методом*

*Организация «Альфа» применяет*[*ПБУ 18/02*](https://www.1gl.ru/#/document/99/901835069/ZAP2GU23JM/)*и определяет разницы ежеквартально. Обособленных подразделений нет, так же как и операций, которые облагаются по иным ставкам или по которым нужно считать отдельную налоговую базу. На начало отчетного периода у компании было отражено сальдо по дебету*[*счета 09*](https://www.1gl.ru/#/document/99/901774800/XA00M7E2ML/)*«Отложенные налоговые активы» – 6000 руб. Расходы, не принимаемые для целей налогообложения, составили 115 000 руб.*

*Налог на* прибыль по данным декларации составил 290 000 руб.

*Бухгалтерская прибыль до налогообложения равняется 1,1 млн руб., условный расход с которой составил 220 000 руб. (1 100 000 руб. × 20%).*

*На конец отчетного квартала бухгалтер составил*[*налоговый регистр временных разниц*](https://www.1gl.ru/#/document/118/70898/)*и выявил следующие разницы.*

*Таблица*

| *Показатель* | *Бухгалтерская стоимость* | *Стоимость для целей налогообложения* | *Вычитаемая временная разница* | *Налогооблагаемая временная разница* |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Активы* |  |  |  |  |
| *Основные средства* | *300 000* | *210 000* | *–* | *90 000* |
| *Запасы* | *230 000* | *220 000* | *–* | *10 000* |
| *Дебиторская задолженность* | *470 000* | *470 000* | *–* | *–* |
| *Убытки, которые можно учесть в будущем* |  | *350 000* | *350 000* | *–* |
| *Пассивы* |  |  |  |  |
| *Уставный капитал* | *10 000* | *10 000* | *–* | *–* |
| *Нераспределенная прибыль* | *460 000* | *460 000* | *–* | *–* |
| *Кредиторская задолженность* | *605 000* | *605 000* | *–* | *–* |
| *Резерв по отпускам* | *84 000* | *69 000* | *15 000* | *–* |
| *Итого* |  |  | *365 000* | *100 000* |

*Итоговая разница будет вычитаемой в сумме 265 000 руб. (365 000 – 100 000). Она образует отложенный налоговый актив в размере 53 000 руб. (265 000 руб. × 20%).*

*Однако на начало квартала у компании уже был сформирован ОНА в сумме 6000 руб., значит, на конец отчетного квартала она должна доформировать его, чтобы сальдо по*[*счету 09*](https://www.1gl.ru/#/document/99/901774800/XA00M7E2ML/)*равнялось 53 000 руб.*

|  |
| --- |
| С 2021 Чистая прибыль = Прибыль (убыток) до налогообложения - налог на прибыль (Расход по налогу на прибыль) |

Для каждого из видов бухгалтерской прибыли существуют факторы, оказывающие положительное и отрицательное влияние на их величину (табл. 1.10):

|  |
| --- |
| **Таблица 1.10** |
| **Вид бухгалтерской прибыли** | **Факторы, положительное изменение которых оказывает позитивное влия­ние** | **Факторы, положительное измене­ние которых оказывает негативное влияние** |
| валовая прибыль | выручка (объем реализуемой про­дукции, ее структура и цены за еди­ницу продукции) | себестоимость (объем реализуемой продукции, ее структура и себе­стоимость единицы продукции) |
| прибыль от продаж | валовая прибыль | управленческие и коммерческие расходы |
| прибыль до налогообложения | прибыль от продаж, проценты к получению, доходы от участия в других организациях, прочие доходы | проценты к уплате, прочие расходы |
| чистая (нераспределенная) при­быль отчетного периода | прибыль до налогообложения, постоянные налоговые активы | налог на прибыль, постоянные налоговые обязательства |

Как правило, наибольшее влияние на размер чистой (нераспределенной) прибыли оказывает величина валовой прибыли и сумма коммерческих и управленческих расходов, разность которых формирует прибыль от продаж. Влияние остальных факторов менее значительно.

Рассмотрим пример, иллюстрирующий количественную взаимосвязь видов бухгалтерской прибыли и их формирования с учетом налогообложения.

***Пример 1.7***

*Проанализируем количественное влияние совокупности факторов на изменение валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли на основании данных отчета о финансовых результатах.*

|  |
| --- |
| *Таблица*  |
| *№* | *Показатели* | *Базовый год, тыс. руб.* | *Отчетный год,тыс. руб.* | *Абсолютное отклонение, тыс. руб.* |
| *1* | *Выручка* | *1934,0* | *2398,0* | *+464,0* |
| *2* | *Себестоимость продаж* | *1484,0* | *1878,0* | *+394,0* |
| *3* | *Валовая прибыль (с. 1 – с. 2)* | *450,0* | *520,0* | *+70,0* |
| *4* | *Управленческие, коммерческие расходы* | *248,0* | *304,0* | *+56,0* |
| *5* | *Прибыль (убыток) от продаж (с. 3 – с. 4)* | *202,0* | *216,0* | *+14,0* |
| *6* | *Сальдо прочих доходов и рас­ходов* | *–34,0* | *–29,0* | *+5,0* |
| *7* | *Прибыль до налого­обло­жения (с. 5 + с. 6)* | *168,0* | *187,0* | *+19,0* |
| *8* | *Отложенные налоговые активы* | *10,0* | *16,0* | *+6,0* |
| *9* | *Отложенные налоговые обязательства* | *15,0* | *14,0* | *–1,0* |
| *10* | *Ставка по налогу на прибыль, %* | *20%* | *20%* | *0* |
| *11* | *Текущий налог на прибыль* *(с. 7 х СтНП + с .8 - с. 9 + с.13)* | *40,6* | *52,4* | *+11,8* |
| *12* | *Чистая прибыль (убыток) (с. 7 – с. 11 + с. 8 - с. 9 )* | *122,4* | *136,6* | *+14,2* |
| *13* | *Постоянные налоговые обяза­тель­ства (активы)* | *12* | *13* | *+1* |
| ***с 2021 года*** |  |  |  |
| *Налог на прибыль (расход по налогу на прибыль) в т. ч.*  | *45,6* | *50,4* | *4,8* |
| *текущий налог на прибыль (по декларации)* | *40,6* | *52,4* | *11,8* |
| *отложенный налог на прибыль (*∆*ОНО-*∆*ОНА)* | *5* | *-2* | *-7* |
| *Чистая прибыль (убыток)* | *122,4* | *136,6* | *14,2* |

*1) валовая прибыль увеличилась на 70 тыс. руб., на что повлияло увеличение выручки на 464 тыс. руб. и себестоимости на 394 тыс. руб. (464 – 394);*

*2) величина прибыли от продаж возросла на 14 тыс. руб. в связи с увеличением валовой прибыли на 70 тыс. руб. и ростом коммерческих и управленческих расходов на 56 тыс. руб. (70 – 56);*

*3) величина прибыли до налогообложения увеличилась на 19 тыс. руб., поскольку прибыль от продаж, а также сальдо прочих доходов соответственно увеличились на 14 тыс. руб. и 5 тыс. руб. (14 + 5);*

*4) величина текущего налога на прибыль возросла на 11,8 тыс. руб.;*

*5) величина чистой прибыли возросла на 14,2 тыс. руб., что вызвано:*

*- ростом прибыли до налогообложения на 19 тыс. руб., что означает увеличение чистой прибыли за счет прибыли до налогообложения на 15, 2 тыс. руб. (19,0 х (1 – 0,2));*

*- ростом постоянных налоговых обязательств на 1 тыс. руб.*

*Проверка сходимости итогов: 15, 2 – 1 = 14,2 тыс. руб.*

Финансовый результат, исчисленный в целях налогообложения, не является аналогом бухгалтерского показателя (прибыль или убыток), однако тесно связан с ним. Таким образом, зависимость между бухгалтерской прибылью как показателем экономического эффекта и налоговыми издержками организации является двусторонней.

Показатели прибыли, формируемые в бухгалтерском учете, тесно связаны с налогом на прибыль и чистой прибылью. Поэтому, непосредственно не влияя на характер распределительных отношений в организации, государство путем регламентации условий формирования налоговой базы оказывает на него опосредованное воздействие.

Действующая система налогообложения организаций преду­сматривает большое количество налогов и различные источники их вы­платы. Часть налогов относится на себестоимость продукции (работ, услуг), другие — на финансовые результаты. Поэтому при расчете различных показателей рентабельности целесообразно рассматривать разные виды прибыли, начиная с прибыли от реализации и заканчивая прибылью, которая может быть реинвестирована. Анализ уровня и динамики показателей прибыли обычно производится на основании данных отчета о финансовых результатах. Для детального изучения количественного влияния величины чистой прибыли обычно используется табличная форма (табл. 1.11).

**Таблица 1.11**

|  |
| --- |
| **Механизм анализа динамики финансово-результативных показателей на основе группировки строк Отчета о финансовых результатах** |
| №  |  Группы и наименованияфинансово-результативных показателей  | Значение показателя, в тыс. руб.  | Изменение показателя в текущем году по сравнению с предыдущим |
| заотчетный период | за аналогичный период предыдущего года |
| абсолютноеотклонение,руб. | темп роста,% |
| 1. | Прибыль (убытки) по обычным видам деятельности | **Подтек** | **Подбаз** | **∆Под=****= Подтек-Подбаз** | **ТрПод= 100% \*Подтек****Подбаз** |
| 2. | Прибыль (убытки) от прочих доходов и расходов | **Ппдтек** | **Ппдбаз** | **∆Ппд=****= Ппдтек-Ппдбаз** | **ТрПпд= 100% \*Ппдтек****Ппдбаз** |
| 3. | Прибыль (убыток до налогообложения) | **Пбтек** | **Пббаз** | **∆Пб = Пбтек-Пббаз** | **ТрПб = 100% \*Пбтек****Пббаз** |
| 4. | Текущий налог на прибыль | **Нттек** | **Нтбаз** | **∆Нт= Нттек-Нтбаз** | **ТрНт= 100% \*Нттек****Нтбаз** |
| 5. | Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | **Пчтек** | **Пчбаз** | **∆Пч= Пчтек-Пчбаз** | **ТрПч= 100% \*Пчтек****Пчбаз** |

Темп роста определяется как отношение значения показателя за отчетный период в процентах по отношению к соответствующему показателю прошлого периода. На основании произведенного таким образом расчета можно оценить темпы роста различных видов бухгалтерской прибыли и понять, что оказало наибольшее влияние на изменение чистой прибыли. В процессе аналитической интерпретации показателей таблицы 3.5 необходимо учитывать следующее.

Во-первых, основу темпов роста задает темп роста прибыли по обычным видам деятельности. Нормальным считается его значение, превышающее 100%, говорящее об эффективном наращении масштабов хозяйственной деятельности организации.

Во-вторых, темп роста прибыли (убытка) от прочих доходов и расходов – самостоятельный, не связанный с темпом роста прибыли по основной деятельности показатель, характеризующий динамику прочей, в основном, финансовой деятельности организации.

В-третьих, темп роста прибыли (убытка) до налогообложения определяется темпами роста двух показателей: темпом роста прибыли (убытка) по обычным видам деятельности, и в меньшей степени – темпом роста прибыли (убытка) от прочих доходов и расходов. Первый из этих показателей является базовым во влиянии на темп роста прибыли (убытка) до налогообложения, второй замедляет или ускоряет его динамику.

В-четвертых, темп роста текущего налога на прибыль определяется темпом роста прибыли (убытка) до налогообложения. Однако он может отклоняться от него по причине влияния на текущий налог на прибыль следующих налоговых факторов: отложенных налоговых активов, отложенных налоговых обязательств, постоянных налоговых обязательств, постоянных налоговых активов.

В-пятых, темп роста чистой прибыли (убытка) определяется темпом роста прибыли (убытка) до налогообложения. Он может отклоняться от него при отличных от общей динамики темпах роста налога на прибыль (по указанным выше причинам), но обычно такое отклонение незначительно.

При изучении факторов изменения прибыли по обычным видам деятельности строится таблица (табл. 1.12)

**Таблица 1.13**

|  |
| --- |
| **Механизм анализа динамики финансово-результативных показателей****по основным видам деятельности** |
| №  |  Наименованияфинансово-результативных показателей  | Значение показателя, в тыс. руб.  | Изменение показателя в текущем году по сравнению с предыдущим |
| заотчетный период | за аналогичный период предыдущего года |
| абсолютноеотклонение,руб. | темп роста,% |
| 1. | Выручка (нетто) от продажи | **Втек** | **Вбаз** | **∆В = Втек- Вбаз** | **Трв = 100% \*Втек** **Вбаз** |
| 2. | Себестоимость продаж | **Стек** | **Сбаз** | **∆С = Стек - Сбаз** | **Трс = 100% \*Стек** **Сбаз** |
| 3. | Валовая прибыль (с. 1 - с. 2) | **Пвтек** | **Пвбаз** | **∆Пв = Пвтек - Пвбаз** | **ТрПв = 100% \*Пвтек** **Пвбаз** |
| 4. | Коммерческие расходы | **Рктек** | **Ркбаз** | **∆Рк = Рктек - Ркбаз** | **ТрРк = 100% \*Рктек** **Ркбаз** |
| 5. | Управленческие расходы | **Рутек** | **Рубаз** | **∆Ру= Рутек - Рубаз** | **ТрРу = 100% \*Рутек** **Рубаз** |
| 6. | Прибыль (убыток) от продаж (с. 3 - с. 4 - с. 5) | **Пптек** | **Ппбаз** | **∆Пп= Пптек - Ппбаз** | **ТрПп = 100% \*Пптек** **Ппбаз** |

Аналитическое исследование формирования финансового результата по основным видам деятельности – прибыли (убытка) от продаж - имеет целью установление влияние каждого из показателей, представленных в строках таблицы 3.4, на его уровень. В процессе аналитической интерпретации показателей необходимо учитывать следующее.

Во-первых, основными факторами формирования прибыли (убытка) от продаж являются валовая прибыль (фактор увеличения) и совокупность коммерческих и управленческих расходов (фактор уменьшения). Основную динамику темпам роста прибыли (убытка) от продаж должна задавать валовая прибыль, влияние коммерческих и управленческих расходов может оказывать корректирующее воздействие. Вместе с тем, необходимо следить за тем, чтобы темпы роста коммерческих и управленческих расходов были меньше темпов роста валовой прибыли. Иначе это негативно отразится на результатах хозяйственной деятельности.

Во-вторых, на динамику валовой прибыли оказывают влияние два фактора: выручка от продажи (фактор увеличения) и себестоимость продаж (фактор уменьшения). Если темпы роста выручки от продаж опережают темпы роста себестоимости продаж, то темп роста валовой прибыли будет опережать темп роста себестоимости. В условиях проявления международного финансового кризиса такое соотношение получить достаточно сложно.

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода является результирующим показателем функционирования хозяйственной деятельности организации, определяющим возможности организации к развитию.

***Пример 1.8***

*Определим суммарное количественное влияние факторов на величину налога на прибыль, рассчитанного по правилам бухгалтерского и налогового учета по данным таблицы.*

*Таблица*

|  |  |
| --- | --- |
| *Виды расходов* | *Величина показателей, тыс. руб.* |
| *в БУ* | *в НУ* |
| *Представительские расходы* | *40* | *14* |
| *Амортизация основных средств* | *6* | *8* |

*Произведем расчеты.*

*(40 - 14) х 0,20 = 5,2 тыс. руб. – отклонение по причине превышения представительских расходов (постоянная разница).*

*(6 - 8) х 0,20 = - 0,4 тыс. руб. - отклонение по причине превышения амортизации, начисленной в налоговом учете, над учитываемой в целях бухгалтерского учета (налогооблагаемая временная разница).*

*5,2 - 0,4 = 4,8 тыс. руб. – общее влияние приведенных в таблице факторов на рост величины налога на прибыль, исчисленного по ставке 20%.*

*Таким образом, величина налога на прибыль, исчисленного по ставке 20%, по данным налогового учета превышает величину налога, исчисленного на базе бухгалтерской прибыли, на 4,8 тыс. руб.*

Для анализа влияния на изменение суммы чистой прибыли изменений в налогообложении рекомендуется использовать следующие зависимости:

• Изменение показателя «чистая прибыль» (∆Пч)в текущем периоде по сравнению с базисным:

**∆Пч= Пчтек-Пчбаз = (Пббаз- Нтбаз) - (Пбтек- Нттек) (1.35)**

где – Пчтек и Пчбаз – чистая прибыль в текущем и базисном периодах соответственно; Пбтек и Пббаз – бухгалтерская прибыль в текущем и базисном периодах соответственно;  Нттек и Нтбаз – величина текущего налога на прибыль в текущем и базисном периодах соответственно.

**∆Пч =∆Пб-∆Нт (1.36)**

где **∆**Пб– изменение суммы бухгалтерской прибыли в текущем периоде по сравнению с базисным; ∆Нт– изменение суммы начисленного налога на прибыль в текущем периоде по сравнению с базисным

• Изменение текущего налога на прибыль (∆Нт)в текущем периоде по сравнению с базисным:

**∆Нт= Нттек-Нтбаз= ∆НтПб+∆Нтст+∆НтОНА-∆НтОНО+∆НтПНО-∆НтПНА (1.37)**

где **∆**НтПб – изменениесуммы налога на прибыль, обусловленное изменением величины бухгалтерской прибыли; ∆Нтст – изменение суммы налога на прибыль по причине изменения ставки налогообложения (законодательного); ∆НтОНА и∆НтОНО - изменение величины налога на прибыль по причине изменения величины формирования и использования (погашения) ОНА (ОНО) в текущем периоде по сравнению с базисным; ∆НтПНО и ∆НтПНА – изменение величины налога на прибыль по причине изменения величины формирования ПНО и ПНА в текущем периоде по сравнению с базисным.

**∆НтПб= Стбаз\*∆Пб (1.38)**

где Стбаз- ставка налога на прибыль в базисном периоде (в долях единицы); ∆Пб- изменение величины бухгалтерской прибыли в текущем периоде по сравнению с базисным.

**∆НтСт=Пбтек\*∆Ст (1.39)**

где Пбтек- величина бухгалтерской прибыли в текущем периоде; ∆Ст- изменение ставки налогообложения прибыли в текущем периоде по сравнению с базисным.

В процессе анализа необходимо обратить внимание на следующие обстоятельства. Неприменение организацией ПБУ 18/02 будет оправдано, если организация вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, и закрепила это в учетной политике. Маловероятными (но правомерными) являются другие основания: равенство налогооблагаемой прибыли и прибыли до налогообложения; отсутствие затрат, не учитываемых при налогообложении прибыли; превышение бухгалтерской прибыли до налогообложения над бухгалтерской прибылью. Такие факты нуждаются в проверке.

***Пример 1.9***

*Фактическая сумма прибыли до налогообложения за отчетный год оказалась ниже планового значения на 567 000 руб. и составила 1 125 000 руб. При этом совокупная величина постоянных разниц, увеличивающая текущий налог на прибыль по сравнению с условным налогом, снизилась на 52 000 руб. и составила 139 000 руб.*

*Оцените, как в описанных условиях изменится сумма налога на прибыль в целом; по причине снижения бухгалтерской прибыли по сравнению с планом; по причине меньшей величины постоянных и временных разниц по сравнению с планом.*

*Произведем следующие расчеты:*

1. *плановая прибыль до налогообложения: 1 125 000 + 567 000 = 1 692 000 руб.*
2. *плановая величина постоянных и временных разниц: 139 000 + 52 000 = 191 000 руб.*
3. *плановый текущий налог на прибыль: 1 692 000 \* 0,20 + 191 000 \* 0,20 = 376 600 руб.*
4. *текущий налог на прибыль фактический: 1 125 000 \* 0,20 + 139 000 \* 0,20 = 252 800 руб.*
5. *отклонение фактического текущего налога на прибыль от планового:*

*а) общее: 252 800 - 376 600 = - 123 800 руб.*

*б) в том числе по причине не достижения планового значения бухгалтерской прибыли: - 567 000 \* 0,20 = - 113 400 руб.*

*в) в том числе по причине не достижения планового значения совокупной величины постоянных и временных разниц: - 52 000 \* 0,20 = - 10 400 руб.*

*г) проверка сходимости -113 400 -10 400 = - 123 800 руб. – верно.*

*Таким образом, сумма налога на прибыль за отчетный год окажется меньше планового значения на 123 800 руб., в том числе по причине не достижения планового значения бухгалтерской прибыли на 113 400 руб., и по причине не достижения планового значения совокупной величины постоянных и временных разниц 10 400 руб.*

***Пример 1.10***

*Фактическая сумма прибыли до налогообложения за отчетный год оказалась ниже планового значения на 567 000 руб. и составила 1 125 000 руб. При этом совокупная величина постоянных разниц, снизилась на 52 000 руб. и составила 139 000 руб. Оцените, как в описанных условиях изменится сумма налога на прибыль и чистой прибыли. Решение представьте в таблице. Рассмотрите вариант решения, когда разницы вычитаемые, налогооблагаемые.*

*Решение 1 (постоянные разницы)*

*Таблица*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Показатель* | *план* | *Факт* | *Изменение* |
| *Прибыль до налогообложения* | *1 692 000* | *1125000* | *-567 000* |
| *Постоянные разницы* | *191000* | *139000* | *-52000* |
| *ПНР (постоянный налоговый расход)* | *38200* | *27800* | *-10400* |
| *Налогооблагаемая прибыль*  | *1883000* | *1264000* | *-619000* |
| *Налог на прибыль (расход по налогу на прибыль) в т. ч.*  | *376600* | *252800* | *-123800* |
| *текущий налог на прибыль (по декларации)* | *376 600* | *252800* | *-123 800* |
| *отложенный налог на прибыль (*∆*ОНО-*∆*ОНА)* | *0* | *0* | *0* |
| *Чистая прибыль (убыток)* | *1315400* | *872200* | *-443200* |

*Налог на прибыль снизился на 123800 руб., а чистая прибыль на 443200.*

*Решение 2 (вычитаемые разницы)*

*Таблица*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Показатель* | *план* | *Факт* | *Изменение* |
| *Прибыль до налогообложения* | *1692000* | *1125000* | *-567000* |
| *Вычитаемые временные разницы* | *191000* | *139000* | *-52000* |
| *ОНА* | *38 200* | *27800* | *-10 400* |
| *Налогооблагаемая прибыль*  | *1 883 000* | *1264000* | *-619 000* |
| *Налог на прибыль (расход по налогу на прибыль) в т. ч.*  | *338400* | *225000* | *-113400* |
| *текущий налог на прибыль (по декларации)* | *376600* | *252800* | *-123800* |
| *отложенный налог на прибыль (*∆*ОНО-*∆*ОНА)* | *-38200* | *-27800* | *10400* |
| *Чистая прибыль (убыток)* | *1353600* | *900000* | *-453600* |

*Налог на прибыль снизился на 123800 руб., а чистая прибыль на 453600 руб.*

*Решение 3 (налогооблагаемые разницы)*

*Таблица*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Показатель* | *план* | *Факт* | *Изменение* |
| *Прибыль до налогообложения* | *1692000* | *1125000* | *-567000* |
| *Налогооблагаемые временные разницы* | *191000* | *139000* | *-52000* |
| *ОНО* | *38200* | *27800* | *-10400* |
| *Налогооблагаемая прибыль*  | *1501000* | *986000* | *-515000* |
| *Налог на прибыль (расход по налогу на прибыль) в т. ч.*  | *338 400* | *225000* | *-113 400* |
| *текущий налог на прибыль (по декларации)* | *300 200* | *197200* | *-103 000* |
| *отложенный налог на прибыль (*∆*ОНО-*∆*ОНА)* | *38200* | *27800* | *-10400* |
| *Чистая прибыль (убыток)* | *1353600* | *900000* | *-453600* |

*Налог на прибыль снизился на 103000 руб., а чистая прибыль на 453600 руб.*

*Видим, что налог на отложенные налоги не влияют на чистую прибыль компании.*

##  Анализ деловой активности и ее взаимосвязи с налогообложением организации

Под *деловой активностью организации* понимается совокупность характеристик результативности ее деятельности, позволяющих оценить возможности успешного текущего функционирования и перспективного развития, которые позволяют судить о степени обеспечения выполнения обязательств, в том числе перед государством по уплате налогов, и достаточном уровне прибыли, которая может быть использована для реинвестирования.

Анализ деловой активности организации с точки зрения присущего ей экономического содержания осуществляется по следующим направлениям.

 ***Исследование* *соотношения темпов роста*** величины капитала организации, выручки, прибыли, чистого денежного потока:

**100 % < ТК < ТВ < ТП < ТЧДП (1.40)**

где ТК, ТВ, ТП, ТЧДП — темпы роста капитала организации, выручки, прибыли и чистого денежного потока соответственно.

При оценке выполнения приведенного соотношения наиболее часто используются показатели: предпринимательской, бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли.

 ***Оценка эффективности использования ресурсов*** организации посредством изучения динамики показателей оборачиваемости капитала. В данном случае целесообразно говорить о двух группах показателей оборачиваемости: обобщающих показателях и показателях эффективности управления активами.

К первой группе могут быть отнесены следующие показатели: коэффициент общей оборачиваемости капитала, коэффициент оборачиваемости мобильных средств, коэффициент отдачи нематериальных активов, фондоотдача, коэффициент отдачи собственного капитала.

Ко второй группе показателей относятся: оборачиваемость материальных запасов, оборачиваемость денежных средств, оборачиваемость дебиторской задолженности, срок погашения дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, срок погашения кредиторской задолженности, период погашения задолженности поставщикам, период хранения производственных запасов, длительность нахождения в авансах поставщикам, длительность процесса производства, длительность хранения готовой продукции на складе.

 Изучение деловой активности налоговыми консультантами целесообразно ввиду возможности использования результатов анализа для подготовки налоговых решений. Во-первых, они дают возможность оценить налоговое решение с точки зрения его воздействие на хозяйственную деятельность. Во-вторых, их можно использовать для сравнения вариантов налоговых решений. В-третьих, на основе динамики показателей деловой активности можно оценивать успешность предложенных мероприятий (ретроспективное сравнение); необходимость изменений (прогнозный анализ); возможность изменений (оперативный анализ). Показатели экономической эффективности считаются ключевыми характеристиками успешности финансово-хозяйственной деятельности, поэтому вопрос о влиянии на них налогообложения является одним из ключевых вопросов оптимизационного воздействия на налогообложение. Традиционно для формирования показателей экономической эффективности во взаимоувязке с различными показателями доходов и прибыли используется подход, отраженный в таблице 1.14.

**Таблица 1.14**

|  |
| --- |
| **Показатели экономической эффективности** |
| Используются для характеристики | образованные методом начисления\* | сформированные кассовым методом |
| доходов | ⇒ | * выручка (нетто) от продажи;
* проценты к получению,
* доходы от участия в других организациях;
* прочие доходы
 | * поступления по текущей деятельности,
* поступления от инвестиционной деятельности;
* поступления от финансовой деятельности;
* поступления за период в целом
 |
| экономической эффективности |
| *⇒ оборачиваемости*  |
| экономического эффекта | *⇒ рентабельности\** |
| * валовая прибыль
* прибыль от продаж
* прибыль до налогообложения;
* чистая прибыль отчетного периода
 | * ЧДП (чистый денежный поток) по текущей деятельности;
* ЧДП по инвестиционной деятельности;
* ЧДП по финансовой деятельности;
* ЧДП за период в целом
 |
| ⇒ |
| *\* наиболее часто используются при оценке экономической эффективности* |

Показатели оценки экономической эффективности, сформированные как на основе метода начисления, так и на основе кассового метода, могут быть применены и для сравнительного анализа вариантов налогового планирования. Проиллюстрируем возможность такого использования на примере.

Важным вопросом в процессе диагностики деловой активности являются ее взаимосвязь с налоговой платежеспособностью. На практике эта взаимосвязь носит весьма противоречивый характер. Высокая деловая активность связана с генерированием достаточного уровня прибыли и с активной политикой управления остатками денежных средств, ввиду чего в краткосрочном аспекте они могут вступать в противоречие. В то же время без достаточно высокого уровня деловой активности не может формироваться достаточный уровень денежного потока для погашения своих обязательств, в том числе перед государством по налогам.

Противоречивость взаимосвязи между деловой активностью и способностью к полной и своевременной уплате налогов можно объяснить следующим. Сумма уплачиваемых налогов растет вместе с увеличением объемов деятельности и уменьшается при их снижении. При этом при снижении деловой активности величина налоговой нагрузки за счет роста величины постоянных налогов, приходящихся на рубль выручки, возрастает. Это влечет за собой ограничение возможности организации к полной и своевременной уплате налогов.

Если изначально финансовое состояние организации вполне удовлетворительное, но она имеет недостаточный уровень деловой активности, это не означает, что платежеспособность всегда будет сохраняться. Ведь суммы уплачиваемых организацией налогов, являющихся обязательными платежами даже в случае отсутствия реализации, постепенно уменьшают ее имущественный и финансовый потенциал и возможность дальнейшего развития. Поэтому факторы налогового и неналогового характера тесно связаны между собой, следовательно, изменение финансового положения организации можно рассматривать с точки зрения их совместного воздействия.

 ***Анализ оборачиваемости как показателей эффективности использования средств организации***

Проанализировать, насколько эффективно используются средства организации, позволяют различные показатели оборачиваемости.

Оборачиваемость средств оценивается с помощью:

1) скорости оборота – количество оборотов, который совершает за анализируемый период основной и оборотный капитал;

2) периода – среднего срока, за который возвращаются в хозяйственную деятельность предприятия денежные средства, вложенные в материальные и нематериальные активы.

Финансовые показатели оборачиваемости имеют большое значение для любой организации:

- во-первых, от скорости оборота авансированных средств зависит объем выручки от реализации;

- во-вторых, с размером выручки от реализации, следовательно, и с оборачиваемостью активов связана относительная величина коммерческих и управленческих расходов, чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов;

- в-третьих, ускорение оборота на определенной стадии, индивидуального кругооборота фондов предприятия приводит к ускорению оборота и на других стадиях производственного цикла (на стадиях снабжения производства, сбыта и расчетов за готовую продукцию).

Скорость оборота средств – это комплексный показатель организационно-технического уровня производственно-хозяйственной деятельности. Увеличение числа оборотов достигается за счет сокращения времени производства и времени обращения. Чтобы его сократить, надо совершенствовать технологию, автоматизировать труд и т.д. Различные виды активов имеют различную скорость оборота. Длительность нахождения средств в обороте определяется совокупным влиянием ряда разнонаправленных факторов внешнего и внутреннего характера.

В тоже время период нахождения средств в обороте в значительной степени определяется внутренними условиями деятельности предприятия и, в первую очередь, эффективностью стратегии управления его активами. Действительно, в зависимости от применяемой ценовой политики, сформированной структуры активов, используемой методики оценки товарно-материальных запасов, конкурентоспособности выпускаемой продукции, системы расчетов предприятие имеет большую или меньшую свободу воздействия на длительность оборота своих активов.

Система показателей оборачиваемости представлена в таблице 1.15.

**Таблица 1.15**

**Показатели оборачиваемости. Операционный и финансовый циклы**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Показатель*** | ***Расчетная формула*** |
| Оборачиваемость запасов | 365 х запасы (среднее) / выручка |
| Оборачиваемость НДС | 365 х НДС (среднее) / выручка |
| Оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности | 365 х краткосрочная дебиторская задолженность (среднее) / выручка |
| Оборачиваемость денежных средств | 365 х денежные средства (среднее) / выручка |
| Продолжительность оборота средств в производстве | 365 х (запасы + НДС среднее) / выручка |
| Продолжительность оборота средств в расчетах | 365 х (оборотные активы – запасы - НДС) / выручка |
| Оборачиваемость краткосрочных обязательств | 365 х краткосрочные обязательства (среднее) / выручка |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности поставщикам | 365 х кредиторская задолженность поставщикам (среднее) / выручка |
| Оборачиваемость задолженности перед внебюджетными фондами | 365 х задолженность перед внебюджетными фондами (среднее) / выручка |
| Оборачиваемость задолженности по налогам и сборам | 365 х задолженность по налогам (среднее) / выручка |
| Длительность операционного цикла | оборачиваемость запасов + оборачиваемость дебиторской задолженности |
| Длительность финансового цикла | оборачиваемость запасов + оборачиваемость дебиторской задолженности - оборачиваемость краткосрочной кредиторской задолженности |

П*родолжительность одного оборота или оборачиваемость* характеризует продолжительность одного оборота всего авансируемого капитала (активов) в днях как представлено в таблице 3.9, а *коэффициент оборачиваемости, например, активов (O*акт) показывает количество совершаемых активами оборотов за анализируемый период. Динамика показателя считается положительной, если оборачиваемость в днях снижается, а коэффициет оборачиваемости растет.

 **(1.41)**

*Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов (Oноа*) показывает скорость оборота немобильных активов предприятия за анализируемый период, а п*родолжительность одного оборота внеоборотных активов* *(T*внеоб.акт*.)* характеризует продолжительность одного оборота немобильных активов в днях.

*Оноа*, **(1.42)**

*Коэффициент оборачиваемости оборотных активов п*оказывает скорость оборотов мобильных активов предприятия за анализируемый период, а *продолжительность одного оборота оборотных активов в*ыражает продолжительность оборота мобильных активов за анализируемый период, т.е. длительность производственного цикла предприятия. В целом ускорение оборачиваемости оборотных активов уменьшает потребность в них, что позволяет предприятию высвобождать часть оборотных средств. В результате ускорения оборота высвобождаются вещественные элементы оборотных средств, меньше требуя сырья, материалов, а, следовательно, высвобождаются денежные ресурсы, ранее вложенные в запасы и заделы. Высвободившиеся ресурсы могут быть направлены на улучшение финансового состояния предприятия.

*Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности п*оказывает число оборотов, совершенных дебиторской задолженность за анализируемый период. При ускорении оборачиваемости происходит снижение значения показателя, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами. *Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности* характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности. Снижение показателя – благоприятная тенденция.

 *Коэффициент оборачиваемости товарного запаса по стоимости - э*то число оборотов среднего товарного остатка за отчетный период. Коэффициент оборачиваемости может быть посчитан по разным параметрам и для разных временных периодов, для одного наименования или для совокупности наименований товарного запаса.

*Коэффициент оборачиваемости собственного капитала о*тражает активность собственного капитала. Рост в динамике означает повыгение эффективности использования собственного капитала.

Еще одним направлением анализа деловой активности является анализ показателей интенсификации процесса производства и инвестиционной активности (таблица 1.16)

**Таблица 1.17**

**Показатели интенсификации процесса производства и инвестиционной активности**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Показатель*** | ***Расчетная формула*** |
| Показатель производительности | выручка / численность |
| Показатель фондоотдачи | выручка / стоимость фондов (среднее) |
| Показатель материалоотдачи | выручка / запасы (среднее) |
| Показатель зарплатоотдачи | выручка / заработная плата (среднее) |
| Коэффициент инвестиционной активности | (стоимость основных фондов + долгосрочные финансовые вложения )/ чистая прибыль |

Анализ оборачиваемости с учетом налогового фактора проводится инвесторами при анализе инвестиционных проектов, стоимости компании, при оценке изменения масштабов бизнеса, при проверке организации в соответствии с Законом № 115-ФЗ, при диагностике банкротства. Таким образом, оценка финансовой устойчивости организации позволяет выявлять проблемные моменты в управлении имуществом и капиталом организации, в том числе и связанные с налогообложением.

##  Анализ показателей рентабельности с учетом факторов налогообложения

Наиболее часто в отечественной и зарубежной аналитической практике для характеристики экономической эффективности деятельности предприятия используются показатели рентабельности: рентабельность продаж, рентабельность затрат и рентабельность капитала. В числителе этих показателей - один из видов прибыли (в МСФО в числителе EBITDA, EBIT, EBT наиболее точно определяющий эффект вида ресурса, указанного в знаменателе (рис. 1.8)).







Рис. 1.8. Формирование прибыли по ФСБУ и МСФО

Рассмотрим наиболее распространенные способы расчета показателей рентабельности (табл. 1.18).

**Таблица 1.18**

**Показатели рентабельности**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Показатель*** | ***Расчетная формула*** |
| Рентабельность активов | прибыль до налогообложения / активы (среднее) |
| Рентабельность собственного капитала | чистая прибыль / собственный капитал (средний) |
| Рентабельность оборотных активов | прибыль до налогообложения / оборотные активы (среднее) |
| Рентабельность продаж | прибыль от продаж / выручка |
| Рентабельность производственных затрат  | прибыль до налогообложения /себестоимость |

***С помощью показателя рентабельности и возможно проводить изучение возможностей устойчивого развития*** посредством оценки динамики коэффициента устойчивости экономического роста и выявления неиспользованных организацией путей его увеличения.

Коэффициент устойчивости экономического роста представляет собой отношение прибыли, оставшейся в организации (например, в акционерном обществе) после уплаты всех налогов и дивидендов, к величине собственного капитала, выраженное в процентах:

***k* эр = ((ПЧ – Д) : СК) х 100 % (1.43)**

где *k*эр — коэффициент устойчивости экономического роста; ПЧ — чистая прибыль (прибыль, подлежащая распределению среди акционеров); Д — дивиденды, выплачиваемые акционерам; СК — собственный капитал.

Этот коэффициент показывает, какими темпами может развиваться организация в дальнейшем в том случае, если она не будет существенно изменять сложившееся соотношение между используемыми источниками финансирования; уровень фондоотдачи, рентабельности и оборачиваемости, а также вносить существенные коррективы в дивидендную политику. Он отображает средние темпы увеличения собственного капитала за счет финансово-хозяйственной деятельности организации, без привлечения дополнительного акционерного капитала.

Рассмотрим пример использования коэффициента устойчивости экономического роста для оценки влияния на развитие организации уменьшения налога на прибыль посредством правомерного снижения облагаемой базы.

***Пример 1.11***

*Используя коэффициент устойчивости экономического роста, проанализируем, как влияет на потенциальные темпы развития организации уменьшение величины налогооблагаемой прибыли на 5 % по сравнению с ее исходной величиной (без изменения прибыли до налогообложения). Отложенного налога нет.*

*Налогооблагаемая прибыль (без учета изменений) составляла 156 тыс. руб., прибыль до налогообложения — 147 тыс. руб. Собственный капитал организации — 1670 тыс. руб., сумма дивидендов, начисленных акционерам из прибыли этого периода, — 34 тыс. руб.*

*Произведем расчет показателей, необходимых для исчисления коэффициента устойчивости экономического роста, а также проанализируем изменение его уровня до и после воздействия на величину налогооблагаемой прибыли:*

*1) 147 тыс. руб. – 156 тыс. руб. \* 0,20 = 115,8 тыс. руб. — чистая прибыль до изменений;*

*2) 156 тыс. руб. \* (1 – 0,05) = 148,2 тыс. руб. — скорректированная налогооблагаемая прибыль;*

*3) 147 тыс. руб. – 148,2 тыс. руб. \* 0,20 = 117,4 тыс. руб. — чистая прибыль с учетом уменьшения налогооблагаемой прибыли;*

*4) 117,4 тыс. руб. - 115,8 тыс. руб. = 1,6 тыс. руб. — разница в величине чистой прибыли до и после снижения налогооблагаемой;*

*5) 1670 тыс. руб. + 1,6 тыс. руб. = 1671,6 тыс. руб. — величина собственного капитала в случае снижения налогооблагаемой прибыли;*

*6) (115,8 тыс. руб. – 34 тыс. руб.) : 1670 тыс. руб. \* 100% = 4,9% — коэффициент устойчивости экономического роста до изменений;*

*7) (117,4 тыс. руб. – 34 тыс. руб.) : 1671,6 тыс. руб. \* 100% = 5,0% — коэффициент устойчивости экономического роста с учетом изменений;*

*8) 5 – 4,9 = 0,1 % — изменение уровня коэффициента устойчивости экономического роста в результате снижения налогооблагаемой прибыли.*

*Результаты расчетов свидетельствуют о том, что снижение величины налогооблагаемой прибыли на 5% без изменения величины бухгалтерской прибыли, при описанных условиях, приведет к повышению темпов дальнейшего развития организации на 0,1 %.*

**Факторный анализ рентабельности**

*Таким образом, рентабельность продаж* показывает, сколько процентов прибыли от продаж приходится на рубль выручки.

**Рпр = Ппр : Впр \* 100  (1.44)**

где Рпр — рентабельность продаж; Ппр — прибыль (убыток) от продаж; Впр — выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ ­услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей);

Общее изменения уровня показателя рентабельности продаж, в процентах:

**ΔРЕНпр% = (Пптек /Втек - Ппбаз/Вбаз)\*100% (1.45)**

где Втек иВбаз- выручка нетто от продаж в текущем и базисном периодах соответственно;Пптек и Ппбаз- прибыль от продаж в текущем и базисном периодах соответственно;

Изменение рентабельности продаж может происходить под влиянием двух факторов: изменения прибыли от продаж и изменения выручки. Однако необходимо учитывать, что на изменение прибыли от продаж наряду с показателями себестоимости, коммерческих, управленческих расходов может оказать влияние и изменение выручки. То есть необходим более детальный факторный анализ.

**ΔРЕНпр% = ΔРЕНпр∆Пп+ΔРЕНпр∆в (1.46)**

где ΔРЕНпр∆Пп - изменение рентабельности продаж (в процентах) под влиянием изменения прибыли от продаж (в абсолютном выражении); **∆**РЕНпр**∆в** - изменение рентабельности продаж (в процентах) под влиянием изменения выручки от продаж (в абсолютном выражении).

Изменение рентабельности продаж под влиянием изменения выручки при неизменной прибыли от продаж (ΔПп=0)характеризуется следующим выражением:

**ΔРЕНпр%∆в = Ппбаз\*(1/Втек - 1/Вбаз) \* 100% (1.47)**

Изменение рентабельности продаж под влиянием изменения прибыли характеризует следующее выражение:

**ΔРЕНпр%∆ Пп= 1/Втек\* Δ Пп \* 100% (1.48)**

Изменение рентабельности продаж под влиянием изменения прибыли от продаж с учетом налогов, включаемых в себестоимость:

**ΔРЕНпр%∆ Пп= 1/Втек\* (ΔВ - ΔСнн - ΔНс) \* 100% (1.49)**

где ΔВ-изменение выручки в текущем периоде по сравнению с базисным; ∆Снн – изменение неналоговых факторов себестоимости; ΔНс – изменение налоговых факторов себестоимости.

Изменение уровня показатель рентабельности продаж под влиянием изменения уровня налогов, входящих в себестоимость (относимых на расходы):

**ΔРЕНпр%∆ Нс = (-Δ Нс) /Втек \* 100% (1.50)**

Рассмотрим пример, в котором произведем оценку влияния на рентабельность продаж изменения в одном из налогов, относимых на расходы двумя способами.

***Пример 1.12***

*Оценим влияние на рентабельность продаж снижения налоговых издержек, входящих в состав себестоимости проданных товаров, а также коммерческих и управленческих расходов, связанных с их реализацией. Налоговые издержки организации составляли 7005 тыс. руб. и снизились за анализируемый период на 756 тыс. руб. Выручка (нетто) от продажи товаров составила 54 678 тыс. руб. Себестоимость проданных товаров - 23 349 тыс. руб., величина коммерческих и управленческих расходов (без НДС) - 3608 тыс. руб.*

*Произведем расчет и сопоставление показателей рентабельности продаж, выполнив следующую последовательность действий:*

*1) рассчитаем налоговые издержки после снижения: 7005 – 756 = 6249 тыс. руб.;*

*2) рассчитаем величину прибыли (убытка) от продаж для двух вариантов:*

***•*** *без снижения налогов: Ппр = 54 678 – 23 349 – 3608 – 7005 = 20 716 (тыс. руб.);*

***•*** *с учетом снижения налогов: Ппр = 54 678 – 23 349 – 3608 – 6249 = 21 472 (тыс. руб.);*

*3) рассчитаем значение показателя рентабельности продаж:*

***•*** *без снижения налогов: Рпр = 20 716 тыс. руб. : 54 678 тыс. руб. \* 100% = = 37,9%;*

***•*** *с учетом снижения налогов: Рпр = 21 472 тыс. руб. : 54 678 тыс. руб. \* 100% = 39,3%;*

1. *сопоставим значения показателей рентабельности продаж: 39,3% – 37,9% = = 1,4%*
2. *изменение рентабельности продаж, рассчитанное на основе применения аналитического выражения 756 / 54 678 \* 100% = 1,4% - результат тот же, что и при традиционном способе, но получен значительно проще*

*Снижение суммы налогов на 756 тыс. руб. позволяет увеличить показатель рентабельности продаж организации на 1,4%.*

Следует отметить, что рентабельность продаж является одним из показателей, используемых налоговыми органами при планировании выездных проверок (приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок»). При этом расчет рентабельности продаж отличается от общепринятого: рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг определяется как соотношение величины сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) от продаж и себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Рассмотрим пример, в котором произведем оценку влияния на рентабельность затрат изменений в налоге на имущество.

***Пример 1.13***

*Оценим влияние изменения ставки налога на имущество организаций на изменение рентабельности затрат, исчисленной исходя из прибыли до налогообложения.*

*Таблица*

|  |  |
| --- | --- |
| *Показатель* | *Плановое значение* |
| *2017 год* | *2018 год* | *2019 год* |
| *Кадастровая стоимость имущества, тыс. руб.* | *12 300* | *12 300* | *12 300* |
| *Ставка налога на имушество, %* | *1,5* | *1,7* | *2* |
| *Сумма расходов, участвующих в формировании бухгалтерской прибыли, тыс. руб.* | *2200* | *2150* | *2100* |
| *Прибыль до налогообложения, тыс. руб.* | *630* | *650* | *680* |

*Произведем следующие расчеты.*

*1. Рассчитаем налог на имущество организаций:*

*2017 год: 12 300 х 0,015 = 184,5 тыс. руб.;*

*2018 год: 12 300 х 0,017 = 209,1 тыс. руб.;*

*2019 год: 12 300 х 0,02 = 246,0 тыс. руб.*

*2. Рассчитаем рентабельность затрат:*

*2017 год: 630 : 2200 \* 100% = 28,6%;*

*2018 год: 650 : 2150 \* 100% = 30,2%;*

*2019 год: 680 : 2100 \* 100% = 32,4%.*

*3. Рассчитаем рентабельность затрат при сохранении налога на имущество на уровне 2016 года:*

*2018 год: (650 + 209,1 – 184,5) : (2150 – 209,1 + 184,5) \* 100% = 674,6 : 2125,4 \* 100% = 31,7%;*

*2019 год: (680 + 246,0 – 184,5) : (2100 – 246,0 + 184,5) \* 100% = 741,5 : 2038,5 \* 100% = 36,4%.*

*4. Определим изменение рентабельности затрат вследствие изменения ставки налога на имущество:*

*2018 год: 30,2% – 31,7% = - 1,5%;*

*2019 год: 32,4% – 36,4% = - 4%.*

*В связи с ежегодным увеличением ставки налога на имущество организаций по объектам недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость, показатель рентабельности затрат в 2017 году снизился на 1,5 процентных пункта, а в 2018 году – на 4 процентных пункта.*

Среди основных показателей рентабельности под наибольшим влиянием от сумм налогов и их изменений находится показатель *рентабельности капитала:*

**Ркапит = ЧП : К х 100% (1.51)**

где Ркапит - рентабельность капитала; ЧП — чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода); К - капитал организации (валюта баланса), исчисленный как среднее значение за отчетный период.

Рентабельность капитала показывает, сколько процентов чистой прибыли текущего периода приходится на рубль средней балансовой стоимости задействованного капитала. *На данный показатель влияют и налоги, входящие в себестоимость, и налог на прибыль.* На показатель рентабельности капитала, помимо всех налогов, относимых на расходы, оказывает особое влияние налог на прибыль. Проанализируем, как может повлиять на рентабельность капитала организации изменение региональной составляющей ставки налога на прибыль.

***Пример 1.14***

*Используя абсолютные и относительные показатели, оценим, как изменится рентабельность капитала, исчисленная на чистой прибыли, в связи с изменением региональной составляющей ставки налога на прибыль с 17% до 15%. Налогооблагаемая прибыль 1 367 250 руб. совпадает с прибылью до налогообложения ввиду отсутствия постоянных и временных разниц. Величина капитала организации до образования чистой прибыли составляла 6 450 670 рублей.*

*Таблица*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Показатель* | *Региональная ставка налога на прибыль 17%* | *Региональная ставка налога на прибыль 15%* | *Абсолютное изменение* | *Относительное изменение, %* |
| *Капитал организации до образования чистой прибыли* | *6 450 670* | *6 450 670* | *0,00* | *0,00* |
| *Налогооблагаемая прибыль* | *1 367 250* | *1 367 250* | *0,00* | *0,00* |
| *Налог на прибыль, федеральный бюджет 3%* | *41 018* | *41 018* | *0,00* | *0,00* |
| *Налог на прибыль, региональный бюджет* | *232 433* | *205 088* | *-27 345,5* | *-11,76* |
| *Чистая прибыль* | *1 093 799* | *1 121 144* | *27 345* | *2,50* |
| *Капитал организации после образования чистой прибыли* | *7 544 469* | *7 571 814* | *27 345* | *0,36* |
| *Рентабельность капитала (Чистая прибыль/Капитал)* | *14,498* | *14,807* | *0,309* | *2,13* |

*Изменение в условиях снижения ставки: 14,807 – 14,498 = 0,309% - увеличение.*

*На основании проведенных расчетов можно сделать вывод: вследствие снижения ставки налога на прибыль с 20% до 18% рентабельность капитала увеличится на 0,309% и составит 14,807%.*

Характеризуя взаимосвязь налоговых издержек и показателей экономической эффективности, отметим, что налоговые издержки снижают любой из показателей рентабельности, исчисленной исходя из бухгалтерской прибыли. Однако на каждый из них влияет своя совокупность налогов, учитываемая при формировании соответствующего вида прибыли.

Так, на рентабельность продаж оказывают влияние те виды налоговых издержек, которые в бухгалтерском учете относят на себестои­мость проданных товаров, продукции, работ, услуг, или которые входят в состав коммерческих или управленческих расходов (например, единый социальный налог).

По мере приближения к чистой прибыли налоговая нагрузка неуклонно возрастает. На показатель рентабельности затрат наряду с налогами, оказавшими влияние на рентабельность продаж, также влияют налог на имущество организаций и другие налоги, не включаемые в себестоимость продукции и учитываемые в качестве прочих расходов организации (при формировании показателя «Прибыль (убыток) до налогообложения»).

Таким образом, очевидно, что чем точнее показатель отражает конечные экономический эффект или экономическую эффективность хозяйственной деятельности организации с точки зрения ее собственников (то есть чем он ближе по этапу формирования к чистой прибыли), тем большее влияние оказывает на него уровень налоговых издержек организации

Наряду с приведенными показателями рентабельности могут рассчитываться и другие показатели, характеризующие относительную экономическую эффективность как хозяйственной деятельности в целом, так и отдельных ее аспектов. Рост уровня показателей рентабельности, то есть его положительная динамика, всегда расценивается как позитивный факт.

Каким же должен быть сам уровень показателей рентабельности? Ответ на этот вопрос не прост, поскольку сегодня практически не установлены количественно определенные рекомендуемые значения рентабельности по отраслям народного хозяйства.

Вместе с тем налоговые органы при отборе организаций для проведения выездных налоговых проверок активно используют показатели рентабельности продаж и активов (приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок»).

Показатели рентабельности используются и в налоговом контроле за ценами. Цены контролируются ФНС России по сделкам между взаимозависимыми лицами, признаваемым контролируемыми. Согласно п. 1 ст. 105.3 НК РФ вслучае, если в сделках между взаимозависимыми лицами создаются или устанавливаются коммерческие или финансовые условия, отличные от тех, которые имели бы место в сделках, признаваемых сопоставимыми, между лицами, не являющимися взаимозависимыми, то любые доходы (прибыль, выручка), которые могли бы быть получены одним из этих лиц, но вследствие указанного отличия не были им получены, учитываются для целей налогообложения у этого лица.

Главой 14.3 НК РФ определены методы, используемые при определении для целей налогообложения доходов (прибыли, выручки) в сделках, сторонами которых являются взаимозависимые лица. Пунктом 1 ст. 105.7 НК РФ установлены методы, используемые при проведении налогового контроля в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами:

1) метод сопоставимых рыночных цен;

2) метод цены последующей реализации;

3) затратный метод;

4) метод сопоставимой рентабельности;

5) метод распределения прибыли.

Подробное описание указанных методов приведено в Приложении № 4.

При применении различных методов в порядке, предусмотренном ст. 105.10 - 105.13 НК РФ, могут быть использованы следующие показатели рентабельности:

1) валовая рентабельность, определяемая как отношение валовой прибыли к выручке от продаж, исчисленной без учета акцизов и налога на добавленную стоимость, (Рвал):

**Рвал = Пвал : Вн** **(1.52)**

где Пвал  - валовая прибыль, Вн - выручка от продаж (нетто) без учета акцизов и НДС;

2) валовая рентабельность затрат, определяемая как отношение валовой прибыли к себестоимости проданных товаров (работ, услуг) (Рзв):

**Рзв = Пвал : Сс**

 **(1.53)**

где Сс - себестоимость проданных товаров (работ, услуг);

3) рентабельность продаж, определяемая как отношение прибыли от продаж к выручке от продаж, исчисленной без учета акцизов и налога на добавленную стоимость, (Рп):

**Рп = Пп : Вн**

где Пп - прибыль от продаж;

4) рентабельность затрат, определяемая как отношение прибыли от продаж к сумме себестоимости проданных товаров (работ, услуг), коммерческих и управленческих расходов, связанных с продажей товаров (работ, услуг), (Рзатр):

**Рзатр = Пп : (Сс + КиУР)** **(1.54)**

где Сс - себестоимость проданных товаров (работ, услуг), КиУР - коммерческие и управленческие расходы, связанные с продажей товаров (работ, услуг);

5) рентабельность коммерческих и управленческих расходов, определяемая как отношение валовой прибыли к коммерческим и управленческим расходам, связанным с продажей товаров (работ, услуг), (Ркиур):

**Ркиур = Пвал : КиУР (1.55)**

6) рентабельность активов, определяемая как отношение прибыли от продаж к текущей рыночной стоимости активов (внеоборотных и оборотных), прямо или косвенно используемых в анализируемой сделке. В отсутствие необходимой информации о текущей рыночной стоимости активов рентабельность активов может определяться на основании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности (РА):

**РА = Пп : Атек** **(1.56)**

где Атек - текущая рыночная стоимость активов (внеоборотных и оборотных), прямо или косвенно используемых в анализируемой сделке.

Показатели рентабельности определяются для российских организаций на основании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. Исключением являются активы, которые принимаются в расчет по текущей рыночной стоимости. И только в отсутствие необходимой информации о текущей рыночной стоимости активов рентабельность активов может определяться на основании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности.

***Пример 1.15***

*На основании исходных данных рассчитайте значения показателей рентабельности в соответствии со ст. 105.8 НК РФ.*

*Таблица*

|  |  |
| --- | --- |
| *Показатель* | *Значение, тыс. руб.* |
| *Выручка от продаж (без НДС)* | *2015* |
| *Себестоимость проданных товаров* | *1678* |
| *Сумма коммерческих и управленческих расходов, связанных с продажей* | *150* |
| *Текущая рыночная стоимость внеоборотных и оборотных активов, прямо или косвенно используемых в анализируемой сделке* | *4532* |

*Произведем расчеты:*

*- валовая рентабельность: (2015 - 1678) : 2015 = 0,167;*

*- валовая рентабельность затрат: (2015 - 1678) :1678 = 0,201;*

*- рентабельность продаж: (2015 – 1678 - 150) : 2015 = 0,093;*

*- рентабельность затрат: (2015 – 1678 - 150) : (1678 + 150) = 0,102;*

*- рентабельность коммерческих и управленческих расходов: (2015 - 1678) : 150 = 2,247;*

*- рентабельность активов = (2015 – 1678 - 150) : 4532 = 0,041*

*Рассчитанные показатели рентабельности используются при определении доходов (прибыли, выручки) для целей налогообложения по сделкам между взаимозависимыми лицами.*

В целях применения методов, указанных в [подп. 2](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/27adedd8a52470bddb3e435696928281d4a91be1/#dst1660) - [4 п. 1 ст. 105.7](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/27adedd8a52470bddb3e435696928281d4a91be1/#dst1662) НК РФ, определяются минимальное и максимальное значения интервала рентабельности, которые рассчитываются в следующем порядке:

1) совокупность значений рентабельности, которые используются для определения интервала рентабельности, упорядочивается по возрастанию, образуя выборку, используемую для определения этого интервала. При этом каждому значению рентабельности, начиная с минимального, присваивается порядковый номер. Если выборка содержит два и более одинаковых значения рентабельности, в выборку включаются все такие значения. При определении интервала рентабельности не учитывается рентабельность анализируемой сделки;

2) минимальное значение интервала рентабельности определяется в следующем порядке:

если частное от деления на четыре числа значений рентабельности в выборке является целым числом, то минимальным значением интервала рентабельности признается среднее арифметическое значения рентабельности, имеющего в выборке порядковый номер, равный этому целому числу, и значения рентабельности, имеющего следующий по возрастанию порядковый номер в этой выборке;

если частное от деления на четыре числа значений рентабельности в выборке не является целым числом, то минимальным значением интервала рентабельности признается значение рентабельности, имеющее в выборке порядковый номер, равный целой части этого дробного числа, увеличенной на единицу;

3) максимальное значение интервала рентабельности определяется в следующем порядке:

если произведение 0,75 и числа значений рентабельности в выборке является целым числом, то максимальным значением интервала рентабельности признается среднее арифметическое значения рентабельности, имеющего в выборке порядковый номер, равный этому целому числу, и значения рентабельности, имеющего следующий по возрастанию порядковый номер в этой выборке;

если произведение 0,75 и числа значений рентабельности в выборке не является целым числом, то максимальным значением интервала рентабельности признается значение рентабельности, имеющее в выборке порядковый номер, равный целой части этого дробного числа, увеличенной на единицу.

Расчет рентабельности по результатам деятельности, осуществляемой в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях, на основании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности организации может производиться при одновременном соблюдении следующих условий:

1) если организация осуществляет сопоставимую деятельность и выполняет сопоставимые функции, связанные с этой деятельностью. Сопоставимость деятельности может определяться с учетом видов экономической деятельности, предусмотренных ОКВЭД, а также международными и иными классификаторами;

2) если совокупная величина [чистых активов](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169895/) организации не является отрицательной по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 31 декабря последнего года из нескольких лет, за которые рассчитывается рентабельность;

3) если организация не имеет убытков от продаж по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности более чем в одном году из нескольких лет, за которые рассчитывается рентабельность;

4) если организация не участвует прямо и (или) косвенно в другой организации с долей такого участия более 25 процентов (за исключением случаев, когда доступны сведения о консолидированной финансовой отчетности организаций, которые используются для расчета интервала рентабельности) или не имеет в качестве участника (акционера) организацию с долей прямого участия более 25 процентов.

Если в результате применения перечисленных условий осталось менее четырех организаций, критерии доли участия могут быть повышены с 25 до 50 процентов.

При расчете интервала рентабельности используется информация, имеющаяся по состоянию на момент совершения контролируемой сделки, но не позднее 31 декабря календарного года, в котором совершена контролируемая сделка, либо данные бухгалтерской (финансовой) отчетности за три календарных года, непосредственно предшествующие календарному году, в котором была совершена анализируемая сделка (либо календарному году, в котором были установлены цены в анализируемой сделке).

К указанной выше информации относится информация налогоплательщика о совершенных им сделках с лицами, не являющимися с ним взаимозависимыми. В целях обеспечения сопоставимости при определении интервала рыночной рентабельности на основании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности сопоставимых организаций могут проводиться корректировки показателей рентабельности в целях корректировки различий в показателях дебиторской и кредиторской задолженности, товарно-материальных запасов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности налогоплательщика и организаций, данные бухгалтерской (финансовой) отчетности которых используются для определения интервала рентабельности.

Рассмотрим пример определения интервалов рентабельности.

***Пример 1.16***

*Определим интервалы рентабельности по сделке с взаимозависимыми лицами ООО «Гера» на основании исходных данных. Взаимозависимость между другими компаниями исключена.*

*Таблица*

|  |  |
| --- | --- |
| *Компания* | *Валовая рентабельность* |
| *ООО «Абсолют»* | *0,100* |
| *ООО «Вектор»* | *0,158* |
| *ООО «Свет»* | *0,132* |
| *ООО «Дельта»* | *0,172* |
| *ООО «Ева»* | *0,396* |
| *ООО «Фитиль»* | *0,070* |
| *ООО «Гера»* | *0,254* |
| *ООО «Х-Фактор»* | *0,178* |

*Исключим из выборки ООО «Гера». Упорядочим компании по увеличению рентабельности. Присвоим порядковые номера компаниям в выборке:*

*1 - ООО «Фитиль»*

*2 - ООО «Абсолют»*

*3 - ООО «Свет»*

*4 - ООО «Вектор»*

*5 - ООО «Дельта»*

*6 - ООО «Х-Фактор»*

*7 - ООО «Ева».*

*Определим минимальное значение интервала рентабельности: 7 : 4 = 1,75 – не целое число.*

*1 – целая часть дробного числа.*

*1+1 = 2 → ООО «Абсолют» → 0,100 – минимальное значение интервала рентабельности.*

*Определим максимальное значение интервала рентабельности: 0,75 \* 7 = 5,25 – не целое число.*

*5 + 1 = 6 → ООО «Х-Фактор» → 0,178 – максимальное значение интервала рентабельности.*

##

##  Тема 1.6. Оценка кредитоспособности и диагностика банкротства организации

При оценке финансовой устойчивости организации используется понятие «*платежеспособность»*. В отличие от общей платёжеспособности *кредитоспособность* заемщика прогнозирует его платежеспособность на ближайшую перспективу. Кредитоспособность означает наличие у заемщика предпосылок или возможностей получить кредит и возвратить его в срок. Кредитоспособность определяется экономическим положением организации, ее надежностью, наличием ликвидных активов, возможностью мобилизации финансовых ресурсов. Понятие "кредитоспособность" относят чаще всего к организациям, которые претендуют на получение банковского кредита и берут на себя обязательство соблюдения условий договора о кредитовании. Принимая решение о предоставлении кредита, коммерческие банки в соответствии с требованиями нормативных документов (Инструкция 199 И «Об обязательных нормативах банков», Положение № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности») обращают внимание, прежде всего, на кредитоспособность компаний, для чего анализируют финансовую отчетность.

Оценивается кредитоспособность на основе системы показателей, которые отражают размещение и источники оборотных средств, результаты хозяйственно-финансовой деятельности организации. Выбор показателей зависит от типа экономики, степени развития рыночных отношений, особенностей построения баланса и других форм отчетности организаций, их отраслевых особенностей, формы собственности. Кредитоспособность клиента в мировой банковской практике является важнейшим объектом оценки при определении целесообразности и выборе форм кредитных отношений. Способность к возврату долга связывается с моральными качествами клиента, его искусством и родом занятий, степенью вложения капитала в недвижимое имущество, возможностью заработать средства для погашения кредита и других обязательств в ходе процесса производства и обращения.

Методики оценки кредитоспособности организации включают показатели, представленные в таблице 3.21.

**На первом этапе** на основании системы коэффициентов (таблица 3.21) банк собирает информацию о финансовом состоянии потенциального клиента.

**На втором этапе** банк изучает деловую репутацию организации, ее положение на товарном и финансовом рынке.

Общий перечень показателей, которые используются в оценке кредитоспособности клиента представлен в таблице 3.24, зависит от целей и направленности кредита, сроков кредита, отношений с заёмщиком, уровня основных анализируемых показателей. Банки сами разрабатывают систему анализируемых показателей, и они могут варьироваться.

На этом этапе банк изучает также следующие неформальные показатели, характеризующие заёмщика:

- уровень кредитной дисциплины – кредитную историю клиента;

- уровень конкурентоспособности заёмщика и его производственный потенциал;

- уровень рентабельности;

- основные показатели, характеризующие не только финансовое состояние, но и финансовые результаты, состав и динамику денежных потоков и др.

- эффективность использования ресурсов – уровень деловой активности;

- источники возможного погашения кредита – залоговые права, гарантии, поручительства и др.

**На третьем этапе** определяется классность заёмщика - на основании проведённого анализа и на базе рейтинговых показателей. Исходя из класса кредитоспособности, определяются условия кредита. В основном банки разделяют клиентов на три класса (табл.1.19):

- первый класс – присваивается клиентам, показатели которых выше средних;

- второй класс – присваивается клиентам, показатели которых на среднем уровне;

- третий класс – присваивается клиентам, показатели которых ниже среднего уровня.

**Таблица 1.19**

**Классы кредитоспособности заемщика**

|  |  |
| --- | --- |
| Коэффициенты | КЛАСС |
| 1 | 2 | 3 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | >0,2 | 0,15 – 0,2 | <0,15 |
| Коэффициент критической ликвидности | >0,8 | 0,5 – 0,8 | <0,5 |
| Коэффициент текущей ликвидности | >2,0 | 1,0 – 2,0 | <1,0 |
| Коэффициент финансовой независимости | >0,6 | 0,5 – 0,6 | <0,5 |

**На последнем этапе** производится расчёт рейтинга организации-заёмщика в баллах, исходя из уровня классности. Показатели 1–го класса имеют более низкий рейтинг. Общая оценка кредитоспособности проводится в баллах, которые определяются путём умножения рейтинга каждого показателя на класс кредитоспособности:

- первому классу присваивается 100 – 150 баллов;

- второму классу присваивается 151 – 250 баллов;

- третьему классу присваивается более 250 баллов.

Банк строит свои отношения с клиентами по-разному, с учётом объективных и субъективных факторов. Клиентам первого класса могут открывать кредитную линию, предоставлять льготные условия кредита. Клиентам второго класса кредит предоставляется на обычных условиях, то есть, как правило, под залоговое обеспечение. Клиенты третьего класса кредитуются с учётом рисков, которым банк подвергает себя, выдавая кредит. Кредиты классифицируются по категориям качества, и под них банк формирует резерв на возможные потери по ссудам (Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, утв. Банком России 28.06.2017 № 590-П).

Анализ финансового состояния неплатёжеспособных организаций для оценки вероятности их банкротства имеет особое значение. Это обусловлено тем, что финансовое состояние во многом определяет конкурентоспособность организации и ее выживаемость на рынке. Кроме того, уровень финансового состояния организации затрагивает интересы всех участников бизнес – процесса: и собственников, и кредиторов, и торговых партнёров.

С целью финансового анализа необходимо определить предмет исследования и оценки. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» содержит следующие понятия:

- *несостоятельность (банкротство)* – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей;

- *обязательные платежи* – налоги, сборы и иные обязательные взносы в бюджет соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды в порядке и на условиях, которые определяются законодательством Российской Федерации.

В анализе финансового состояния неплатёжеспособных организаций условно можно выделить три блока:

- анализ, проводимый на основании официальной методики;

- анализ, проводимый на основании российских методик;

- анализ, проводимый на основании зарубежных методик.

Основной целью проведения предварительного анализа финансового состояния организации является обоснование решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а организации – неплатежеспособной.

Определение неудовлетворительной структуры баланса организации должно проводиться на основе следующих показателей (таблица 3.24):

- коэффициента текущей ликвидности;

- коэффициента обеспеченности собственными средствами.

Основанием для признания структуры баланса организации неудовлетворительной, а организации - неплатежеспособной является выполнение одного из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2 (К1 ≥ 2);

- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1 (К2 ≥ 0,1).

Основным показателем, характеризующим наличие реальной возможности у организации восстановить (либо утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода, является *коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности* (К3)**.**

Если хотя бы один из двух коэффициентов имеет значение меньше нормативного значения, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, установленный равным 6 месяцам.

Если коэффициент текущей ликвидности больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами больше или равен 0,1, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за период, установленный равным 3 месяцам.

Коэффициент восстановления платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его нормативному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменение значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период восстановления платежеспособности, установленный равным 6 месяцам.

 **К1ф + 6 / Т (К1ф - К1н)**

**К3 = ------------------------------ (1.57)**

 **К1норм**

где К1ф - фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности (К1);

- К1н - значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода;

- К1норм - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности (К1норм = 2);

- 6 - период восстановления платежеспособности в месяцах;

- Т - отчетный период в месяцах.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на период, равный 6 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у организации восстановить свою платежеспособность.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение меньше 1, рассчитанный на период, равный 6 месяцам, свидетельствует о том, что у организации в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период утраты платежеспособности, установленный равным 3 месяцам.

 **К1ф + 3/Т(К1ф - К1н)**

**К3 = --------------------------- (1.58)**

 **К1норм**

- К1ф - фактическое значение на конец отчетного периода коэффициента текущей ликвидности (К1);

- К1н - значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода;

- К1норм - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности (К1норм = 2);

- 3 - период утраты платежеспособности организации в месяцах;

- Т - отчетный период в месяцах.

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на период, равный 3 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у организации не утратить платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение меньше 1, рассчитанный на период, равный 3 месяцам, свидетельствует о том, что у организации в ближайшее время имеется возможность утратить платежеспособность.

В настоящее время российские специалисты разрабатывают различные методики оценки уровня платёжеспособности организаций, применяемые в целях оценки вероятности их банкротства. В основе всех методик лежит ранжирование показателей по уровням ликвидности, анализ группы выбранных показателей и заданных этим показателям нормативных значения.

Различия между методиками заключаются:

- в наборе коэффициентов, предназначенных для анализа. Результаты расчётов напрямую зависят от состава коэффициентов и их количества;

- в тех нормативных значениях, на которые ориентирована та или иная методика.

При расчёте коэффициентов может использоваться различная методология. То есть, при их формировании могут применяться различные критерии, образующие абсолютные показатели, что приводит к несопоставимым результатам и, как следствию, выводам.

Налоговыми органами используются коэффициент текущей ликвидности и показатель платежеспособности при проведении анализа финансового состояния налогоплательщика при рассмотрении вопроса предоставления отсрочки или рассрочки при уплате в соответствии со ст. 64 НК РФ. С этой целью приказом Минэкономразвития России от 26.06.2019 № 382 утверждена Методика проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога.

Согласно Методике анализ финансового состояния налогоплательщика проводится налоговым органом на основании бухгалтерской отчетности на последнюю отчетную дату. При этом рассчитываются два показателя:

- степень платежеспособности по текущим обязательствам (в месяцах), которая определяется как отношение суммы краткосрочных обязательств, уменьшенных на величину доходов будущих периодов (признанных в связи с получением государственной помощи, а также в связи с безвозмездным получением имущества), к среднемесячной выручке, рассчитываемой как отношение выручки, полученной заинтересованным лицом за отчетный период, к количеству месяцев в отчетном периоде;

- коэффициент текущей ликвидности, который определяется как отношение суммы оборотных активов заинтересованного лица к сумме краткосрочных обязательств, уменьшенных на величину доходов будущих периодов, признанных в связи с получением государственной помощи, а также в связи с безвозмездным получением имущества.

Если степень платежеспособности по текущим обязательствам меньше или равна 3 месяцам (6 месяцам - для стратегических организаций и субъектов естественных монополий) и (или) коэффициент текущей ликвидности больше или равен 1, то в отношении налогоплательщика делается вывод об отсутствии угрозы возникновения признаков несостоятельности (банкротства) этого лица в случае единовременной уплаты им налога.

Если степень платежеспособности по текущим обязательствам больше 3 месяцев (6 месяцев - для стратегических организаций и субъектов естественных монополий) и одновременно коэффициент текущей ликвидности меньше 1, то в отношении заинтересованного лица проводится анализ следующих показателей:

1) суммы налога, на которую возможно предоставление отсрочки или рассрочки;

2) суммы краткосрочных заемных средств и кредиторской задолженности;

3) суммы краткосрочных заемных средств и кредиторской задолженности без учета суммы налога, на которую возможно предоставление отсрочки или рассрочки;

4) поступлений денежных средств (драгоценных металлов) на счета в банках за 3-месячный (6-месячный - для стратегических организаций и субъектов естественных монополий) период, предшествующий подаче заявления о предоставлении отсрочки или рассрочки.

***Пример 1.17***

*Данные о деятельности организации представлены бухгалтерским балансом на отчетную дату.*

*Таблица*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Актив* | *31.12.20,**тыс. руб.* | *31.12.19,**тыс. руб.* | *Пассив* | *31.12.20,**тыс. руб.* | *31.12.19,**тыс. руб.* |
| *Основные средства* | *2700* | *2370* | *Уставный капитал* | *1430* | *1430* |
| *Запасы* | *1570* | *1620* | *Нераспределенная прибыль* | *2430* | *2050* |
| *Дебиторская задолженность* | *620* | *900* | *Краткосрочные заемные средства* | *580* | *770* |
| *Денежные средства и эквиваленты* | *140* | *110* | *Краткосрочная кредиторская задолженность* | *590* | *750* |
| *БАЛАНС* | *5030* | *5000* | *БАЛАНС* | *5030* | *5000* |

*Кроме того, по данным отчета о финансовых результатах выручка от продаж в отчетном году составила 6000 тыс. руб.*

 *Требуется оценить угрозу возникновения признаков банкротства организации в соответствии с Методикой, утвержденной приказом Минэкономразвития России от 26.06.2019 № 382.*

*Определим степень платежеспособности и рассчитаем коэффициент текущей ликвидности.*

*Степень платежеспособности по краткосрочным обязательствам на отчетную дату:*

*(580 + 590) / (6000 / 12) = 2,34 мес.< 3.*

*Коэффициент текущей ликвидности: (1570 + 620 +140) / (580 + 590) = 1,99 >1.*

*Вывод: поскольку степень платежеспособности меньше 3, а коэффициент текущей ликвидности больше 1, в отношении данной организации делается вывод об отсутствии угрозы возникновения признаков несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этой организацией налога.*

Примером интегральной оценки кредитоспособности и финансового состояния служит метод рейтинговой оценки финансового состояния организации, который предложили российские экономисты Р.С. Сайфулин и Г.Г. Кадыков. Аналитическое выражение этой модели выглядит следующим образом:

**R = 2Ко + 0,1Ктл + 0,08Ки + 0,45Км + Кпр (1.59)**

где Ко – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

Ктл – коэффициент текущей ликвидности;

Ки – интенсивность оборота авансируемого капитала, который характеризует объём реализованной продукции, приходящийся на 1 рубль средств, вложенных в деятельность предприятия (Ки ≥ 2,5);

Км – коэффициент менеджмента, характеризуется отношением прибыли от реализации продукции к величине выручки от реализации;

Кпр – рентабельность собственного капитала.

Уровень угрозы банкротства организации в этой модели оценивается по шкале, представленной в таблице 1.20.

**Таблица 1.****20**

**Оценочная шкала четырехфакторной модели R – показателя**

|  |  |
| --- | --- |
| **Значение показателя** | **Вероятность банкротства** |
| R<0 | Максимальная вероятность банкротства (90 %-100 %) |
| 0<R<0,18 | Вероятность банкротства высокая (60 %-90 %) |
| 0,19<R<0,32 | Вероятность банкротства средняя (35 %-60 %) |
| 0,33 < R < 0,42 | Вероятность банкротства низкая (15 % - 35 %) |
| R>3,0 | Вероятность банкротства минимальная (до 15 %) |

Зарубежные методики оценки в настоящее время часто применяются при оценке уровня платёжеспособности российских организаций. При их использовании необходимо учитывать следующие ограничивающие факторы:

- эти методики разрабатывались для компаний стран со сложившейся рыночной экономикой, что предполагает наличие различий в учёте, структуре отчётности, несоответствие учётных и рыночных оценок и др.;

- многие методики разработаны в 50-е годы ХХ века, что делает их во многом устарелыми и требует определённого пересмотра и корректировок;

- зарубежные методики, как правило, разрабатывались для крупных корпораций, акции которых котируются на бирже, и не рассматривают проблемы малого и среднего бизнеса.

Среди таких методик можно назвать работы американских ученых Альтмана и Бивера, британского исследователя Таффлера, французских экономистов Когана и Голдера и др.

**Модель Альтмана**

В 1968 году профессор Нью-Йоркского университета Эдвард Альтман предложил модель Z-прогнозирования банкротства. Эта модель построена с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа и позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов.

При построении индекса Альтман обследовал 66 организаций, половина которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а половина работала успешно, и исследовал 22 аналитических коэффициента, которые могли быть полезны для прогнозирования возможного банкротства. Из этих показателей он отобрал пять наиболее значимых и построил многофакторное регрессионное уравнение. Таким образом, индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал организации и результаты его работы за истекший период.

Z-границей была величина, получаемая из следующего анализируемого уравнения:

**Z=1,2X1 + 1,4Х2 + 3,3Х3 + 0,6Х4 + 1,0Х5 (1.60)**

где Z - интегральный показатель уровня угрозы банкротства;

Х1 - отношение рабочего капитала к сумме всех активов организации (он показывает степень ликвидности активов). Расчёт может производиться по формуле:

**Х1 = (Ксоб – ДА) / А (1.61)**

Х2- уровень рентабельности активов или всего используемого капитала, представляющий собой отношение чистой прибыли к средней сумме используемых активов или всего капитала (он показывает уровень генерирования прибыли организации). Расчёт может производиться по следующим формулам:

**Х2 = ЧП / А** или **Х2 = Пнераспр / А (1.62)**

ЧП – чистая прибыль (форма № 2); Пнераспр – нераспределённая прибыль (III раздел баланса);

Х3 - уровень доходности активов (или всего используемого капитала). Этот показатель представляет собой отношение прибыли от основной (операционной или текущей) деятельности к средней сумме активов или всего капитала. Расчёт этого показателя производится по формуле:

**Х3 = ПП / Аср (1.63)**

ПП – прибыль от основной деятельности (прибыль от продаж);

Аср – средняя за период величина активов - в коэффициентах, в которых используются данные баланса и отчета о финансовых результатах. Балансовые данные всегда усредняются;

Х4 – коэффициент, характеризующий отношение собственного капитала к заемному капиталу. В зарубежной практике собственный капитал оценивается обычно не по балансовой, а по рыночной стоимости (рыночной стоимости акций организации). В настоящее время в России отсутствует информация о рыночной стоимости акций, и данный показатель не может быть рассчитан в своём истинном варианте. Расчёт этого показателя проводится по формуле:

**Х4 = Ксоб в рыночной оценке / Кз (1.64)**

Х5 - оборачиваемость активов или капитала, представляющую собой отношение объема продажи продукции к средней стоимости активов или всего используемого капитала. Расчёт производится по формуле:

**Х5 = В / А (1.65)**

- В – выручка от продаж.

Уровень угрозы банкротства организации в модели Альтмана оценивается по шкале, представленной в таблице 1.21.

**Таблица 1.21**

**Оценочная шкала пятифакторной модели Альтмана**

|  |  |
| --- | --- |
| **Значение показателя "Z"** | **Вероятность банкротства** |
| до 1,80 | Очень высокая |
| 1,81 – 2,70 | Высокая |
| 2,71 – 2,99 | Возможная |
| 3,00 и выше | Очень низкая |

Z-модель имеет общий серьезный недостаток - по существу его можно использовать лишь в отношении крупных организаций, котирующих свои акции на биржах. Именно для таких организаций можно получить объективную рыночную оценку собственного капитала. В 1993 году Альтман совместно с Хартцелем и Пеком разработали модифицированный вариант своей формулы для компаний, акции которых не котировались на бирже.

В некоторых методиках применяются, например, коэффициенты: автономии; финансовой зависимости; обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами; маневренности и др. (таблица 3.24).

Кроме того, существует методика, авторы которой сделали попытку выработать критерии для оценки платёжеспособности и диагностики банкротства с учётом отраслевой специфики (табл. 1.22).

**Таблица 1.22**

**Критерии оценки платежеспособности по отраслям**

|  |
| --- |
| **1. Машиностроение (промышленность)** |
| **№** | **Наименование показателя и расчет** | **Значение показателей по классам** |
|  |  | **1 класс** | **2 класс** | **3 класс** |
| 1 | Ксоб / Кз | <0,8 | 0,8- 1,5 | >1,5 |
| 2 | Z-счет Альтмана | >3,0 | 1,5-3,0 | <1,5 |
| 3 | ТА / ТО | >2,0 | 1,0-2,0 | <1,0 |
| **2. Оптовая торговля** |
| **№** | **Наименование показателя и расчет** | **Значение показателей по классам** |
|  |  | **1 класс** | **2 класс** | **3 класс** |
| 1 | Ксоб / Кз | <1,5 | 1,5-2,5 | >2,5 |
| 2 | Z-счет Альтмана | >3,0 | 1,5-3,0 | <1,5 |
| 3 | ТА / ТО | >1,0 | 0,7-1,0 | <0,7 |
| **3. Розничная торговля** |
| **№** | **Наименование показателя и расчет** | **Значение показателей по классам** |
|  |  | **1 класс** | **2 класс** | **3 класс** |
| 1 | Ксоб / Кз | <1,8 | 1,8-2,9 | >3,0 |
| 2 | Z-счет Альтмана | >2,5 | 1,0-2,5 | <1,0 |
| 3 | ТА / ТО | >0,8 | 0,5-0,8 | <0,5 |
| **4. Строительство** |
| **№** | **Наименование показателя и расчет** | **Значение показателей по классам** |
|  |  | **1 класс** | **2 класс** | **3 класс** |
| 1 | Ксоб/ Кз | <1,0 | 1,0-2,0 | >2,0 |
| 2 | Z-счет Альтмана | >2,7 | 1,5-2,7 | <1,5 |
| 3 | ТА/ТО | >0,7 | 0,5 -0,7 | <0,5 |
| **5. Проектные организации** |
| № | **Наименование показателя и расчет** | **Значение показателей по классам** |
|  |  | **1 класс** | **2 класс** | **3 класс** |
| 1 | Ксоб / Кз | <0,8 | 0,8-1,6 | >1,6 |
| 2 | Z-счет Альтмана | >2,5 | 1,1 -2,5 | <1,1 |
| 3 | ТА / ТО | >0,8 | 0,3 -0,8 | <0,3 |
| **6. Научные организации** |
| № | **Наименование показателя и расчет** | **Значение показателей по классам** |
|  |  | **1 класс** | **2 класс** | **3 класс** |
| 1 | Ксоб / Кз | <0,9 | 0,9-1,2 | >1,2 |
| 2 | Z-счет Альтмана | >2,6 | 1,2-2,6 | <1,2 |
| 3 | ТА / ТО | >0,9 | 0,6 -0,9 | <0,6 |

Приведенные методики во многом субъективны, и корректность их применения зависит от множества внешних и внутренних факторов.

Методы диагностики вероятности (возможности) банкротства могут оказаться полезными при принятии решений по воздействию на параметры налогообложения: уровень, структуру и динамику налоговых издержек, денежных потоков, возникающих в процессе налогообложения и кредиторской задолженности по уплате налогов.

***Пример 1.18***

*Собственный капитал компании – 10 000 тыс. руб. Оцените рентабельность продаж по чистой прибыли и рентабельность собственного капитала с учетом налогового фактора. Стоимость консультационных услуг (экономически необоснованные затраты) не облагается НДС. Все материалы списаны в основное производство, произведена продукция и реализована. Все данные в таблице приведены в тыс. руб. с НДС – 20%. Вычеты по НДС правомерны.*

*Таблица*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Показатель*  | *Значение (тыс.руб.)* | *НДС исчисленный (тыс.руб.)* | *НДС к вычету (тыс.руб.)* | *Без НДС, бухгалтерский учет (тыс.руб.)* | *Без НДС, налоговый учет (тыс.руб.)* |
| *Приобретены материалы* | *24 000* |  | *4000* | *20 000* | *20 000* |
| *Принята аренда* | *360* |  | *60* | *300* | *300* |
| *Заработная плата* | *5000* |  |  | *5 000* | *5 000* |
| *Страховые взносы* | *1500* |  |  | *1 500* | *1 500* |
| *Расходы на рекламу* | *120* |  | *20* | *100* | *100* |
| *Консультационные услуги* | *400* |  |  | *400* |  |
| *Итого затрат и вычетов* | *31380* |  | *4080,00* | *27 300* | *26 900* |
| *Выручка от реализации* | *42 000* | *7000* |  | *35 000* | *35 000* |
| *Прибыль до налогообложения* |  |  |  | *7 700* |  |
| *Налогооблагаемая прибыль* |  |  |  |  | *8 100* |
| *Налог на прибыль* |  |  |  | *1620* |  |
| *Чистая прибыль* |  |  |  | *6 080* |  |
| *Рентабельность продаж по чистой прибыли, % (Чистая прибыль / Выручка (без НДС))* | *17,4%* |
| *Рентабельность собственного капитала, % (Чистая прибыль / Собственный капитал)* | *60,8%* |

Все основные показатели финансово-экономического анализа, рекомендуемые для использования налоговыми консультантами (в том числе для оценки кредитоспособности), представлены в таблице 1.23.

**Таблица 1.23**

**Система показателей анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Расчетная формула | нормативное значение |
| 1. **Показатели платежеспособности и ликвидности**
 |
| 1.1. Коэффициент абсолютной ликвидности | (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / краткосрочные обязательства | норма больше 0,2 |
| 1.2.Коэффициент критической ликвидности | (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + краткосрочная дебиторская задолженность + прочие оборотные активы) / краткосрочные обязательства | 0,7-1 |
| 1.3 Коэффициент текущей ликвидности |  (оборотные активы - долгосрочная дебиторская задолженность) / краткосрочные обязательства | больше 2 |
| 1.4. Соотношение денежных средств и выручки | денежные средства / выручка | чем больше, тем лучше |
| 1.5.Коэффициент степени платежеспособности по обязательствам | (долгосрочные и краткосрочные обязательства) / выручка |   |
| 1.6.Коэффициент задолженности по кредитам | (долгосрочные кредиты + краткосрочные кредиты) / выручка |   |
| 1.7.Коэффициент задолженности перед поставщиками | задолженность перед поставщиками / выручка |   |
| 1.8.Коэффициент задолженности фискальной системе | задолженность перед внебюджетными фондами и бюджетом) / выручка |   |
| 1.9.Коэффициент внутреннего долга | задолженность персоналу / выручка |   |
| 1.10.Степень платежеспособности по текущим обязательствам | краткосрочные обязательства / выручка |   |
| 1. **Показатели ликвидности баланса**
 |
| 2.1.А1 наиболее ликвидные | денежные средства и краткосрочные финансовые вложения |   |
| 2.2.А2 быстрореализуемые активы | краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы |   |
| 2.3.А3 медленно реализуемые активы | запасы, НДС, долгосрочная дебиторская задолженность |   |
| 2.4.А4 труднореализуемые активы | внеоборотные активы |   |
| 2.5.П1 наиболее срочные обязательства | кредиторская задолженность (перед поставщиками, персоналом, по налогам) |   |
| 2.6.П2 краткосрочные обязательства | краткосрочные кредиты, прочие краткосрочные обязательства |   |
| 2.7.П3 долгосрочные обязательства | долгосрочные обязательства |   |
| 2.8.П4 постоянные пассивы | собственный капитал, доходы будущих периодов |   |
| 2.9.баланс абсолютен ликвиден | А1>=П1, А2>=П2, А3>=П3, А4<=П4 |   |
| 1. **Показатели финансовой независимости и устойчивости**
 |
| 3.1.Коэффициент автономии | (собственный капитал + доходы будущих периодов) / пассивы | больше 0,5 |
| 3.2.Коэффициент финансовой устойчивости | (собственный капитал + доходы будущих периодов + долгосрочные обязательства) / пассивы | больше 0,6 |
| 3.3.Коэффициент финансовой зависимости | (краткосрочные и долгосрочные обязательства) / пассивы | меньше 0,5 |
| 3.4.Чистые активы организации | активы - краткосрочные и долгосрочные обязательства (доходы будущих периодов не вычитаем) | больше 0 |
| 3.5.Чистые ОА | оборотные активы - краткосрочные обязательства(доходы будущих периодов не вычитаем) | больше 0 |
| 3.6.Собственный оборотный капитал | собственный капитал + долгосрочные обязательства + доходы будущих периодов - внеоборотные активы | больше 0 |
| 3.7.Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом | (собственный оборотный капитал) / оборотные активы | больше 0,1 |
| 3.8.Коэффициент обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом | (собственный оборотный капитал) / запасы | больше 0,3 |
| 3.9.Коэффициент маневренности собственного капитала | собственный оборотный капитал / (собственный капитал + долгосрочные обязательства + доходы будущих периодов) | больше 0,2 |
| 3.10.Коэффициент постоянного внеоборотного актива | внеоборотные активы / (собственный капитал +долгосрочные обязательства + доходы будущих периодов) | больше 0,1 |
| 3.11.Коэффициент финансового рычага | (краткосрочные и долгосрочные обязательства-доходы будущих периодов) / (собственный капитал + доходы будущих периодов) | от 0 до 1 |
| 3.12.Коэффициент погашения краткосрочных обязательств | краткосрочные обязательства(среднее)/чистая прибыль | чем меньше, тем лучше |
| 1. **Показатели деловой активности и оборачиваемости (в днях)**
 |
| 4.1.Оборачиваемость запасов | 365 х запасы (среднее) / выручка |   |
| 4.2.Оборачиваемость НДС | 365 х НДС (среднее) / выручка |   |
| 4.3.Оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности | 365 х краткосрочная дебиторская задолженность (среднее) / выручка |   |
| 4.4.Оборачиваемость денежных средств | 365 х денежные средства (среднее) / выручка |   |
| 4.5.Продолжительность оборота средств в производстве | 365 х (запасы + НДС среднее) / выручка |   |
| 4.6.Продолжительность оборота средств в расчетах | 365 х (оборотные активы – запасы - НДС) / выручка |   |
| 4.7.Оборачиваемость краткосрочных обязательств | 365 х краткосрочные обязательства (среднее) / выручка |   |
| 4.8.Оборачиваемость кредиторской задолженности поставщикам | 365 х кредиторская задолженность поставщикам (среднее) / выручка |   |
| 4.9.Оборачиваемость задолженности перед внебюджетными фондами | 365 х задолженность перед внебюджетными фондами (среднее) / выручка |   |
| 4.10.Оборачиваемость задолженности по налогам и сборам | 365 х задолженность по налогам (среднее) / выручка |   |
| 4.11.Длительность операционного цикла | оборачиваемость запасов + оборачиваемость дебиторской задолженности |   |
| 4.12.Длительность финансового цикла | оборачиваемость запасов + оборачиваемость дебиторской задолженности - оборачиваемость краткосрочной кредиторской задолженности |   |
| 1. **Показатели рентабельности**
 |
| 5.1.Рентабельность активов | прибыль до налогообложения / активы (среднее) |   |
| 5.2.Рентабельность собственного капитала | чистая прибыль / собственный капитал (средний) |   |
| 5.3.Рентабельность оборотных активов | прибыль до налогообложения / оборотные активы (среднее) |   |
| 5.4.Рентабельность продаж | прибыль от продаж / выручка |   |
| 5.5.Рентабельность производственных затрат  | прибыль до налогообложения /себестоимость |   |
| 1. **Показатели интенсификации процесса производства и инвестиционной активности**
 |
| 6.1.Показатель производительности | выручка / численность |   |
| 6.2.Показатель фондоотдачи | выручка / стоимость фондов (среднее) |   |
| 6.3.Показатель материалоотдачи | выручка / запасы (среднее) |   |
| 6.4.Показатель зарплатоотдачи | Выручка / заработная плата (среднее) |   |
| 6.5.Коэффициент инвестиционной активности | (стоимость основных фондов + долгосрочные финансовые вложения) / чистая прибыль |   |

##

***Практический пример по оценке финансового состояния организации с учётом налоговых факторов приведен в Приложении 1***.

##

## Задания для самостоятельного разбора

**1.** Имеются следующие показатели деятельности организации в отчётном периоде. Временных разниц нет:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | Плановое значение, тыс. руб. | Фактическое значение, тыс. руб. |
| Прибыль до налогообложения | 1380 | 1260 |
| Налогооблагаемая прибыль | 1240 | 1150 |
| Капитал, в среднем за период | 6500 | - |

Проанализируйте, какое влияние на величину показателя рентабельности капитала окажет изменение величины налога на прибыль.

**2.** Организация применила налоговое планирование по НДС и налогу на имущество организаций. Оцените его влияние на динамику показателя рентабельности продаж, изменения уровня налоговых издержек (входящих в состав себестоимости проданных товаров, а также коммерческих и управленческих расходов, связанных с их реализацией) на основании исходных данных представленных в таблице.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Значение показателя (тыс. руб.) |
| до применения налогового планирования | после применения налогового планирования |
| Выручка (нетто) от продажи  | 258 710 | 272 708 |
| Себестоимость (без налоговых издержек) | 103 396 | 98 510 |
| Коммерческие и управленческие расходы (без налоговых издержек) | 15 432 | 14 505 |
| Величина налоговых издержек, входящих в составсебестоимости, коммерческих и управленческих расходов | 29 025 | 25 095 |

**3.** Имеются следующие показатели, характеризующие деятельность организации в отчётном периоде. Временных разниц нет:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Плановое значение, тыс. руб. | Фактическое значение, тыс. руб. |
| Прибыль до налогообложения | 984 | 994 |
| Налогооблагаемая прибыль | 985 | 1090 |
| Капитал, в среднем за период | 5700 | - |

Проанализируйте, какое влияние на величину показателя рентабельности капитала окажет изменение величины налога на прибыль.

**4.** Организация оказывает услуги питания в буфете телерадиокомпании. Определите, как изменится рентабельность продаж в случае снижения величины налоговых издержек, входящих в состав постоянных затрат буфета, на 25% при одновременном снижении торговой надбавки на 4%.

В отчетном периоде затраты на продукты питания составили 250 тыс. руб.; постоянные расходы без учета налогов 165 тыс. руб.; торговая надбавка на продукты питания – 90%; налоговые издержки - 55 тыс. руб.

**5.** Определите продолжительность операционного и финансового циклов за отчетный год по следующим данным:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Значение показателя, тыс. руб. |
| средняя стоимость дебиторской задолженности | 921 000 |
| средняя стоимость запасов материалов  | 1050 000 |
| средняя кредиторская задолженность поставщикам | 954 000 |
| выручка от реализации за год | 6 545 000 |
| объем закупок материалов у поставщиков  | 5 200 000 |

Какие выводы можно сделать, если в предыдущем году с момента возникновения до момента погашения задолженности поставщикам в среднем проходило 46 дней, а длительность операционного цикла составляла 102 день, в том числе: период хранения материалов - 64 дня, а средний срок погашения дебиторской задолженности - 44 дня.

**6.** Рассчитайте средний период погашения дебиторской и кредиторской задолженности в днях. Соответствует ли соотношение полученных показателей своевременному погашению обязательств по уплате налогов и других платежей?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели, тыс. руб. | Предыдущий год | Отчетный год |
| Продажи | 290 314 | 371 643 |
| Себестоимость продаж | 215 050 | 310 000 |
| Среднегодовая стоимость: |  |  |
| *дебиторской задолженности* | 37 683 | 49 463 |
| *кредиторской задолженности* | 36 600 | 45 300 |

**7.** Определите продолжительность операционного и финансового циклов за отчетный год по следующим данным:

|  |  |
| --- | --- |
| Наимнование показателя | Значение показателя, тыс. руб. |
| Средняя стоимость дебиторской задолженности | 900 000 |
| Средняя стоимость запасов материалов | 940 000 |
| Средняя кредиторская задолженность поставщикам | 894 000 |
| Выручка от реализации за год | 5 940 000 |
| Объем закупок материалов у поставщиков | 4 500 000 |

Какие выводы можно сделать, если в предыдущем году с момента возникновения до момента погашения задолженности поставщикам в среднем проходило 55 дней, а длительность операционного цикла составляла 120 дней, в том числе: период хранения материалов 67 дней, а средний срок погашения дебиторской задолженности - 43 дня.

**8.** Проанализируйте, какое влияние на рентабельность капитала окажет изменение величины налога на прибыль, если известно следующее.

Планировалось, что прибыль организации – и бухгалтерская, и по налоговому учету – составит 1000 тыс. руб., а валюта баланса (капитал в среднем за период) - 5600 тыс. руб.

Фактическая бухгалтерская прибыль составила 700 тыс. руб., кроме того, образовалась вычитаемая временная разница – 110 тыс. руб.

**9**. Собственный капитал компании - 11000 тыс. руб. Оцените рентабельность продаж по чистой прибыли и рентабельность собственного капитала с учетом налогового фактора. Все данные приведены в тыс. руб. с НДС – 20%. Вычеты по НДС правомерны. Затраты: на материалы – 25 000 тыс. руб; аренда -350 тыс. руб; заработная плата - 4000 тыс. руб; (страховые взносы – 30%); реклама - 100 тыс. руб; консультационные услуги (не облагаются НДС, экономически не обоснованные затраты) - 420 тыс. руб. Выручка от реализации: 36 000 тыс. руб. Все материалы списаны в основное производство, произведена продукция и реализована.

**10.** В организации проведены мероприятия по налоговому планированию. Оцените их влияние на динамику рентабельности продаж. Исходные данные представлены в таблице.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение показателя (тыс. руб.) |
| До налогового планирования | После налогового планирования |
| Выручка (нетто) от продажи  | 110 000 | 110 000 |
| Себестоимость продаж (без налоговых издержек) | 45 000 | 41 000 |
| Коммерческие и управленческие расходы (без налоговых издержек) | 7000 | 6500 |
| Величина налоговых издержек, входящих в состав себестоимости, коммерческих и управленческих расходов | 16 000 | 10 000 |

**11.** Выручка организации (ОСНО) за анализируемый период составила 59 000 000 руб. (с НДС – 20%). Величина дебиторской задолженности организации на начало отчетного периода составляла 2 360 000 руб., на конец периода размер задолженности сократился на 15%.

Проанализируйте показатели оборачиваемости дебиторской задолженности. Для каких целей определяются эти показатели?

**12.** В предыдущем периоде, рентабельность оборотных активов - 13,06%. Проанализируйте изменение рентабельности оборотных активов в результате изменения балансового остатка дебиторской задолженности организации. Поясните экономический смысл этого показателя. Данные отчетного периода:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель, тыс. руб. | 31.12.2020 | 31.12.2021 |
| Прибыль за период | 1550 |
| Сумма оборотных активов  | 11 000 | 11 900 |
| Дебиторская задолженность  | 1300 | 1450 |