SF EDUCATION

Введение в финансовый учет и анализ

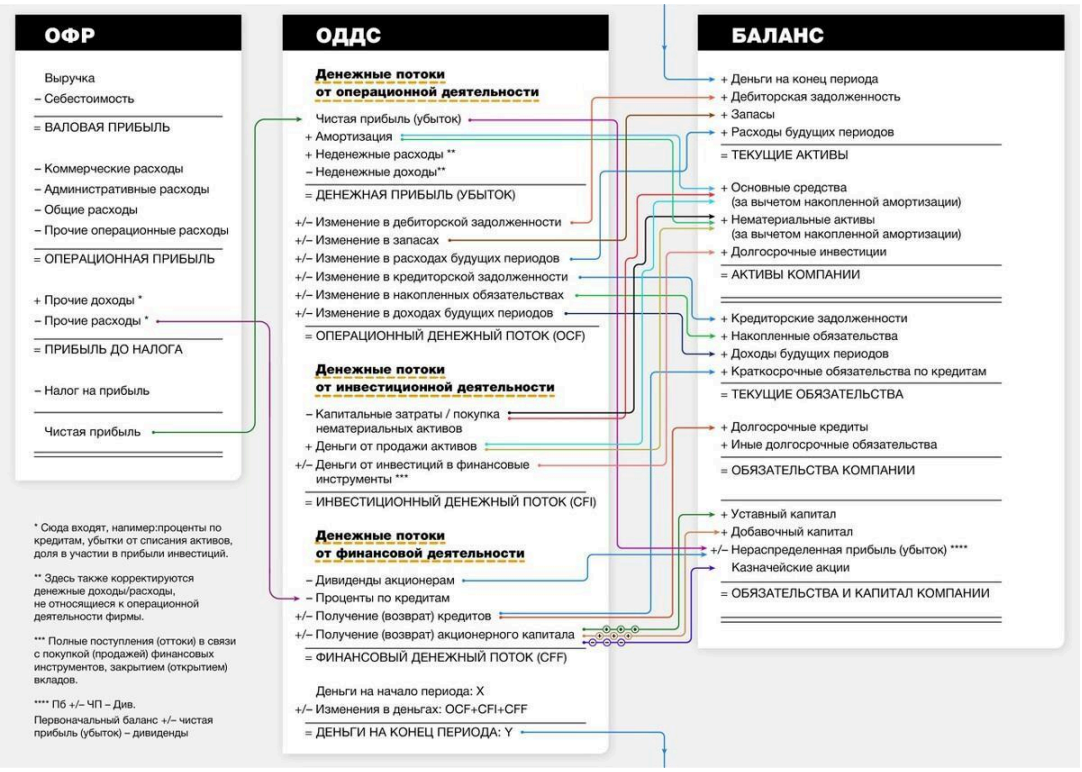
Три формы отчетности и связь между ними. Теория

Содержание

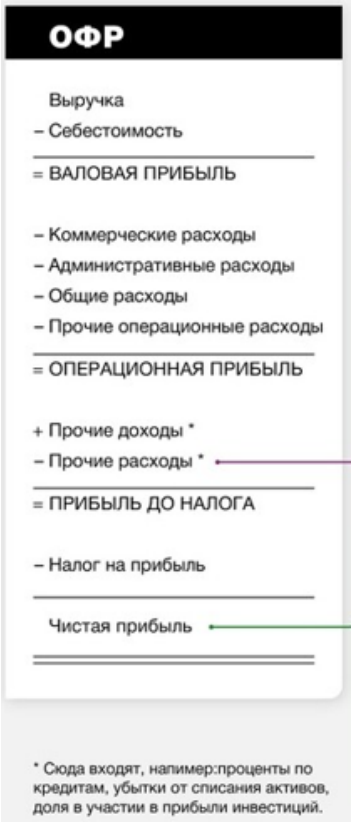
1. Отчет о финансовых результатах (ОФР)
2. Отчет о движении денежных средств (ОДДС)
3. Балансовый отчет
4. Разница построения отчетности и финансовой модели

Отчет о финансовых результатах (ОФР)

Тема связей между формами отчетности самая важная или одна из самых важных в финансовом учете и в отчетности, потому что эти знания тестируются на собеседованиях и особенно часто используются в работе, если вы строите какие-то финансовые модели.



И мы начнем изучение этой темы с **отчета о финансовых результатах (ОФР)**. Здесь показан более сжатый формат, но если вы видели какие-то реальные отчетности, то они, естественно, чуть побольше будут по размеру, но в целом там обычно следующая последовательность: есть какая-то **выручка** и **себестоимость**, в итоге имеем **валовую прибыль**.



Далее идут разного рода **расходы**, в основном **коммерческие**, **административные** и **общие расходы**, **SG&A** по-английски, то есть Selling, General & Administrative Expenses. Дальше могут быть какие-то **прочие операционные расходы**.

Мы имеем какую-то **операционную прибыль**. Дальше добавляем какие-то **прочие доходы**, обычно это могут быть, допустим, проценты по вкладам. Если компания имеет какие-то инвестиции в ценные бумаги, то, опять же, здесь могут быть указаны дивиденды, здесь может быть указана прибыль от курсовой разницы, то есть, когда мы купили акцию за 10 долларов за штуку, сейчас она стоит 20 долларов, соответственно, вот эту прибыль мы тоже записываем сюда.

Прочие расходы – как правило, это проценты по кредитам, но сюда также могут входить какие-то списания активов, какие-то прочие более сложные не операционные расходы, которых сейчас пока не хотелось бы касаться, но в целом, если вы посмотрите отчетности компании, например, Аэрофлот, Роснефть, то есть какой-то более-менее сложный бизнес, то вы сможете там в примечаниях более детально посмотреть, что еще может входить в прочие расходы.

Соответственно, у нас получается **прибыль до налога** (по-английски **profit before tax**), которая рассчитывается по формуле: **операционная прибыль плюс прочие доходы минус прочие расходы**.

Дальше идет **налог на прибыль**. Как правило, если это какая-то крупная компания, то он равен 20%. Опять же, мы говорим сейчас про российские компании. Если мы говорим про какие-то глобальные компании, там очень сильно зависит, потому что мало того, что это консолидированная отчетность и мало того, что это какая-то отдельная страна, а в отдельной стране могут быть другие совершенно ставки налога на прибыль. Если мы говорим про США, то там есть ставки самих штатов, есть федеральные ставки, то есть у компаний из одной и той же страны могут сильно отличаться значения для налога на прибыль.

Если мы говорим про какие-то глобальные корпорации, то понятное дело, что они состоят из множества дочек, и каждая дочка по-разному может облагаться налогом. Всегда существуют какие-то схемы оптимизации налогов, поэтому эффективная ставка налога на прибыль может сильно отличаться от того, что вы привыкли видеть или от того, что написано в каком-то учебнике или даже налоговом кодексе.

В конце мы имеем **чистую прибыль**. Понятное дело, что прибыль – это не деньги, то есть это просто некий финансовый результат. Стоит отметить, что чистая прибыль может быть теоретически, но и на практике тоже встречается, просто довольно редко, она может быть больше операционной прибыли. Это, кстати, тоже очень частый вопрос на собеседованиях, может ли чистая прибыль быть больше, чем операционная, или чистая прибыль быть больше, чем EBIDA? Да, может быть.

Например, если операционная прибыль у вас нулевая, у вас нет каких-то больших процентов, но у вас могут быть какие-то большие прочие доходы, например, прибыль от продажи какого-то оборудования в периоде. Или если компания куда-то вложила деньги, какие-то финансовые инструменты, они выросли, то опять же, здесь это может быть большим фактором, и перекрывать. То есть операционная прибыль будет ноль, прочие доходы будут, допустим, 10-20 единиц, минус налоги, то есть чистая прибыль будет выше операционной прибыли. Такое бывает, просто не очень часто.

Отчет о движении денежных средств (ОДДС)

Дальше поговорим про **ОДДС**, построенный косвенным методом. В большинстве публичных компаний как раз-таки такой метод встречается. Он считается самым интересным и самым информативным, потому что показывает блочно те метрики, которые обычно интересно видеть, и, соответственно, позволяет нам более детально посмотреть, из чего складывается денежный поток компании.



Соответственно, **чистая прибыль** у нас переходит вот сюда, в **денежные потоки от операционной деятельности**, то есть денежные потоки от операционной деятельности как раз начинаются с чистой прибыли или с чистого убытка. Дальше добавляется **амортизация**, добавляются так называемые **неденежные расходы** и вычитаются **неденежные доходы**. В конце мы получаем, как я называю лично это **денежной прибылью**.

** Здесь также корректируются денежные доходы/расходы, не относящиеся к операционной деятельности фирмы

До этого я сказал, что чистая прибыль – это просто финансовый результат, это не деньги. И денежная прибыль как раз-таки является чистой прибылью компании, выраженной именно в деньгах. Почему? Потому что амортизация у нас – это non-cash expense, то есть неденежные затраты. И если мы корректируем под неденежные расходы и неденежные доходы, например, мы начислили проценты, но их не заплатили, или наоборот, мы, скажем, имеем какие-то ценные бумаги на балансе, которые выросли в цене, мы в прочих доходах их учли ранее, но от того, что мы их учли, банковскому счету компании не холодно, не жарко, потому что была переоценка, теперь эти акции стоят дороже, или какие-то другие ценные бумаги, неважно. Но мы же не продали, а если мы не продали, значит, мы деньги обратно не получили, а значит, это никак не влияет на прибыль, по большому счету, если мы говорим про именно денежную составляющую.

Мы получаем денежную прибыль (убыток), дальше происходит то, что я называю **изменением в оборотном капитале**, или в рабочем капитале, по-разному называют. То есть мы имеем с вами денежную чистую прибыль, из этой денежной чистой прибыли мы вычитаем изменения в текущих активах и обязательствах, которые так или иначе влияют на банковский счет компании, то есть на то, сколько денег у нее есть на конец периода. Понятно, если у нас была какая-то дебиторка, то есть у нас есть рост дебиторки в периоде, это означает, что мы в выручке не добрали денег. Это означает, что у нас, например, 90% выручки пришло нам деньгами через кассу или эквайринг, неважно. Но это означает, что 10% клиентов, для которых мы оказали услуги или какие-то продали товары, они нам должны деньги. То есть мы продали их как бы в кредит, условно говоря. Соответственно, если бизнес растет, то ему приходится часто идти навстречу покупателям и давать более расслабленные условия по оплатам, и, соответственно, это отображается как раз-таки в ОФР и, естественно, в ОДДС. В отчете о финансовых результатах будет показан весь объем сделок, которые компания совершила, выраженный в деньгах. А когда мы вычитаем, например, у нас дебиторская задолженность выросла по сравнению с прошлым периодом, значит, по сути, компания не добрала эти деньги. То есть реальный денежный поток у нас будет ниже на вот эту дельту.

Далее идут **изменения в запасах**. Здесь более понятная история, потому что, по сути, если вы как бы в прошлом периоде купили 10 ящиков чего-то, продали 10 ящиков в периоде и купили 12 ящиков, то у вас количество ящиков общее увеличилось на 2 единицы, было 10, стало 12. И, естественно, если мы пополняем запасы для того, чтобы в будущем их продавать, то у нас всегда на конец периода будут какие-то инвестиции в запасы, потому что нам нужно закупить больше сейчас, чтобы в следующем периоде больше продать. Соответственно, это негативно влияет на денежный поток. По сути, это как раз то, что люди говорят, что нужно реинвестировать деньги в бизнес, чтобы он рос. Вот как раз изменения в запасах, изменения дебиторки, это как раз про это. Ослабляются условия покупки для наших клиентов, нам нужно закупать больше запасов.

Допустим, у нас есть **изменения в расходах будущих периодов**, это когда мы делаем какие-то предоплаты, авансы. В данном случае, например, мы платим вперед за маркетинг, пополняем наши рекламные кабинеты, то есть реинвестиции в бизнес идут из вот этой денежной прибыли. Рассмотренные изменения больше относятся к изменениям в текущих активах.

Далее на моем примере рассмотрим изменения в текущих обязательствах. То есть они, по сути, субсидируют вот эти вот инвестиции в рост компании. Например, если у нас есть какая-то кредиторка, то есть у нас **увеличивается кредиторская задолженность**, то как правило эта кредиторка связана с запасами. Это означает, что, например, нам не пришлось платить 100% за наши запасы, за рост этих запасов, мы получили вот эти 2 ящика следующим образом: мы заплатили за один, а один нам предоставили как бы в кредит. И дальше, когда у нас появятся деньги, мы за это расплатимся. По сути, кредиторка позволяет нам экономить деньги, потому что мы платим только какой-то небольшой аванс, а остальное нам непосредственно субсидирует наш поставщик.

Изменение в накопленных обязательств – как правило, это история про зарплаты, то есть когда у нас заканчивается период из-за того, что мы зарплаты платим в следующем периоде после отчетного, то у нас всегда будет какая-то небольшая сумма задолженности, которая после окончания периода, в течение месяца, а то и меньше, естественно, исчезает.

Изменение в доходах будущих периодов. Там есть небольшая разница с авансами покупателей, но я не буду сейчас, так сказать, в это впадать. По сути, что такое доходы будущих периодах? То есть клиенты нам платят деньги вперед, например, за какой-то редкий продукт или какой-то проект, который мы на свои деньги реализовывать не будем, и мы говорим клиенту, чтобы он заплатил нам половину от стоимости этого проекта или этого редкого товара сейчас, чтобы мы понимали его настрой, понимали, что он действительно хочет это иметь, и тогда мы начинаем над этим работать. Далеко не во всех бизнесах это есть, но, если это есть, это очень классно, потому что это означает, что вы запускаете какой-то новый продукт, и клиент сразу же за него платит деньги или оплачивает какую-то часть. Опять же, это субсидирует денежный поток, позволяет компании на эти

деньги купить запасы или субсидировать какой-то недобор денег в результате дебиторской задолженности, или позволяет какие-то предоплаты сделать в расходах будущих периодах, или потенциально даже субсидировать вот этот убыток, если у компании есть убыток. Если мы вперед продаем, получаем деньги от клиентов, то мы очень хорошо экономим себе оборотный капитал, что называется. То есть нам не нужно как владельцам бизнеса свои деньги докладывать, что бизнес рос, а это делают за нас клиенты, если у нас есть возможность продавать какие-то товары или услуги вперед.

По факту вот эта большая часть, которую мы сейчас рассмотрели, денежные потоки от операционной деятельности, отличается в форматах косвенного и прямого ОДДС. Это единственное отличие между форматами, потому что денежные потоки от инвестиционной деятельности и финансовой выглядят одинаково. Если вас спросят разницу между косвенным построением ОДДС и прямым, вы скажете, что разница в том, как выглядит денежный поток от операционной деятельности, как он презентуется.



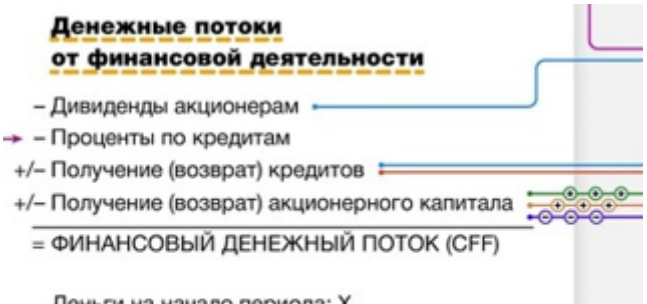
*** Полные поступления (оттоки) в связи с покупкой (продажей) финансовых инструментов, закрытием (открытием) вкладов.

Переходим к **денежному потоку от инвестиционной деятельности**, и здесь все просто. У нас есть капитальные затраты, которые представляют собой покупку оборудования, транспорта, земли, чего-то крупного, что прям можно потрогать. Сюда же можно покупку НМА (нематериальных активов): лицензии, разработки, то, что в виде бумажек, какого-то кода, чего-то на экране, что мы не можем по большому счету потрогать руками. Сюда также могут идти деньги от продажи активов. Например, у нас есть какой-то грузовик, мы его решили продать, мы его продали. Если со сделки есть какая-то прибыль или убыток, то он попадает в прочие доходы или прочие расходы соответственно. Дальше это отображается уже непосредственно в операционной деятельности, а сумма, которую мы именно получаем, она попадает, естественно, в деньги от продажи активов.

Например, у нас на балансе за вычетом амортизации грузовик стоил 1000 рублей, мы его продали на рынке за 1100, у нас появился прочий доход в виде 100 рублей, то есть это как бы некая прибыль, которую мы заработали. Так как мы реализовали эту прибыль, здесь ничего вычищать не надо, потому что мы получили ее деньгами. Хотя, на самом деле, я бы вычистил, потому что в данном случае продажа грузовика, который является основным средством, не является нашей операционной деятельностью. То есть у меня было бы, например, плюс 100 в прочих доходах. Дальше я бы вычел не операционные какие-то доходы (минус 100), а в деньгах от продажи активов я бы поставил 1100. То есть у меня было бы 100 минус 100 плюс 1100, в итоге у меня было 1100 на банковском счету, у меня был бы актив на минус 1000, и у меня было бы 100 единиц в прибыли, соответственно, не распределенной прибыли в конце концов. У меня левая и правая части баланса бы балансировались в такой сделке.

Дальше, если компания размещает какие-то деньги на вкладах или в каких-то финансовых инструментах, то, опять же, это будет сюда записываться со знаком минус, если мы вложили кэш в какой-то вклад или купили какие-то ценные бумаги, то здесь будет минус какая-то сумма, потому что деньги с расчетного счета ушли для того, чтобы на балансе появилась строчка вклады или ценные бумаги, например. Соответственно, если мы продаем, та же самая история, что с основным средством, там прибыль-убыток записывается в ОФР, дальше, как правило, из операционной деятельности в ОДДС вычищается, потому что это не операционная прибыль-убытки. И здесь будет показана та сумма, которую мы реально получили на наш банковский счет.

В итоге, после того, как мы складываем CapEx (капитальные затраты / покупка нематериальных активов), деньги от продажи активов и добавляем либо вычитаем деньги от инвестиций в финансовые инструменты, мы получаем в совокупности **инвестиционный денежный поток (CFI)**, cash from investing. **Операционный денежный поток (OCF)**, кстати, это operating cash flow или cash from operations.



Финансовая деятельность в данном кейсе очень короткая. У нас есть

дивиденды, **проценты по кредитам**. И, кстати, если компания платит проценты по кредитам, то, как правило, они попадают в ОФР в прочие расходы. Потом в ОДДС, в неденежные расходы они добавляются, не обязательно потому, что эти проценты там не были уплачены. Даже если они были уплачены, все равно вычищаются, потому что это, опять же, не операционная деятельность, это не операционный расход. И дальше в финансовой деятельности уже ставятся непосредственные значения.

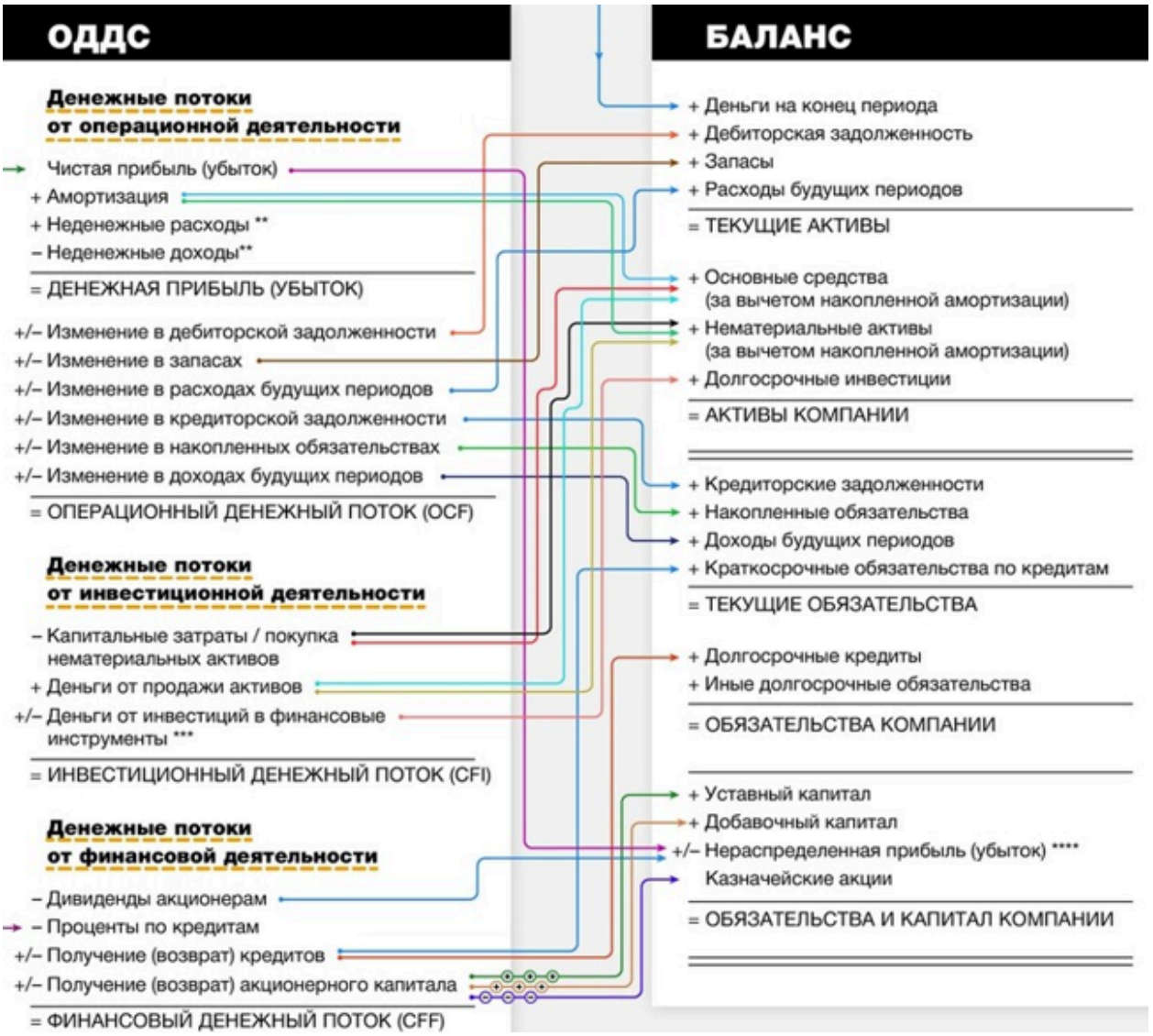
Например, если компания 100 единиц платит в процентах, у нее будут прочие расходы минус 100, и проценты по кредитам здесь будет тоже минус 100. А в операционной деятельности они добавятся к чистой прибыли для формирования денежной прибыли. То есть будет минус 100, плюс 100, минус 100. Итого мы получим минус 100, то, что является реальностью.

Дальше у нас есть **+/- минус получение или возврат кредитов**: если компания привлекла какие-то заемные средства, будет со знаком плюса идти, если она что-то обогатила, будет идти со знаком минуса. И **получение (возврат) акционерного капитала**. Если продаются какие-то акции существующим инвесторам либо в рамках IPO, то деньги от продажи этих акций будут попадать сюда. Если компания, наоборот, выкупает акции у инвесторов на свой баланс, (у нас есть урок отдельный по казначейским акциям), то здесь будет показана та сумма, которая была потрачена на выкуп этих акций. В итоге, если все это мы складываем, получаем **финансовый денежный поток (CFF)**.

И после того, как мы складываем непосредственно операционный денежный поток, инвестиционный денежный поток, финансовый денежный поток, мы получаем так называемые **изменения в деньгах за период**: **OCF+ CFI+ CFF**.

Если мы это изменение добавляем к **деньгам на начало периода (X)**, то мы получаем в итоге **деньги на конец периода (Y)**. И дальше эти деньги на конец периода, как вы видите по стрелочке, они попадают вот сюда на **Баланс**. И те деньги, которые вы видите на **Балансе**, они будут всегда биться с деньгами на конец периода, которые вы видите непосредственно в **ОДДС**.

Балансовый отчет



*** Первоначальный баланс +/- чистая прибыль (убыток) - Дивиденды

Баланс мы так подробно рассматривать не будем, так как стрелками на схеме подробно показано взаимодействие, то есть связь между **ОДДС** и **Балансом**. Изменение в дебиторке в ОДДС влияет на дебиторскую задолженность на Балансе, изменение в запасах влияет на запасы в Балансе. То же самое касается расходов будущих периодов и всего, что относится к текущим обязательствам, за исключением краткосрочных обязательств, потому что они идут из финансовой деятельности, а не из операционной. Опять же, купили основные средства – на Балансе увеличились, кэш уменьшился, да, то есть CapEx будет со знаком минус.

Нематериальные активы – то же самое, амортизация, естественно, негативно влияет на основные средства нематериального актива. И долгосрочные инвестиции, опять же, зависят от того, если компания производила какие-то покупки ценных бумаг или покупала какие-то другие компании в периоде, хотя если бы она покупала другие компании в периоде, то, как правильно, консолидируется все просто в общий баланс. Здесь, скорее всего, небольшие какие-то размещения денег в каких-то облигациях, в каких-то акциях и так далее. Либо какой-то миноритарный пакет в какой-то компании, которая действительно помогает нашей компании в операционной деятельности. Это для больших крупных бизнесов, это можно все посмотреть в примерах отчетностей, там это все в примечаниях расписано.

У нас есть **уставный капитал**, который, опять же, увеличивается. Но на самом деле не так часто он даже увеличивается, потому что какие-то доп. эмиссии, они обычно входят сюда, в **добавочный капитал** просто. Уставный капитал может сильно меняться, когда компания, например, начала как ООО работать, а потом стала акционерным обществом, большие деньги какие-то были внесены, был увеличен уставный капитал. Либо может быть история с тем, что компания привлекала каких-то крупных инвесторов, и ради них она увеличила уставный капитал. Но здесь разная есть схема на практике. Например, с привлечением большого инвестора вы просто можете ему по номинальной стоимости продать долю в уставном капитале, а основная сумма инвестиций идет просто в добавочный капитал. Но это как бы техника, там уже зависит от сделки.

Мы видим, что чистая прибыль непосредственно уходит в **нераспределенную прибыль**, здесь прямая связь. То есть нераспределенная прибыль плюс чистая прибыль (убыток) равно новое значение нераспределенной прибыли, и отсюда также вычитается дивиденд. Поэтому, в принципе, и называется нераспределенная, потому что она была не распределена в дивидендах.

У компании могут быть строчки казначейские акции со знаком минуса, то есть они уменьшают капитал компании, но это больше про крупные компании, где такая практика выкупа акций с биржи и так далее действительно есть. В России, кстати, эта практика не так давно существует с среднезападными компаниями, поэтому

вы такой практики не так много где увидите. Если мы говорим про небольшие компании типа ООО, то там обычно этого даже нет. Как правило, в **Equity** у нас есть уставный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль/убыток.

Разница построения отчетности и финансовой модели

Хотел бы осветить важный момент, почему **ОДДС** называется **косвенный**. Потому что у вас на практике обычно есть какой-то **ОФР**, есть какой-то **Баланс**, то есть вы знаете, сколько у вас всего есть в активах, в обязательствах, в капитале. И у вас есть, допустим, какой-то предыдущий ОДДС, а может быть его даже и нет. И вы, по сути, когда строите косвенным методом ОДДС, вы берете вот эти значения из ОФР, вот эти значения из Баланса, то есть баланса текущего, баланса прошлого периода, и пытаетесь как бы реконструировать, что называется обратный инжиниринг того, что произошло с денежным потоком. То есть вы хотите понять, если у нас появилась какая-то чистая прибыль, если у нас увеличились или уменьшились активы, обязательства, как это повлияло на денежный поток. То есть косвенный метод называется так, потому что вы сначала имеете ОФР и Баланс, а потом на основе этого строите ОДДС. То есть как бы ОДДС – это как бы некая производная от этих двух форм отчетностей

Когда вы строите **отчетность**, то вы ОДДС будете строить, скорее всего, в последнюю очередь, особенно если это косвенный метод. Если вы строите **финансовую модель**, то там как раз-таки другая последовательность. То есть у вас будет сначала, допустим, ОФР идти, потом вы будете строить Cash Flow (ОДДС), и потом у вас будет появляться Баланс. То есть здесь немножко разная последовательность построения в зависимости от цели. Если цель – просто собрать данные и презентовать, у вас будет сначала ОФР, потом Баланс, потом ОДДС, потому что ОДДС вы по-другому не соберете.

Если вы строите финансовую модель, значит, вы закладываете какие-то предположения, какие-то assumptions, что называется, то вы, естественно, будете закладывать assumptions по доходам/расходам, assumptions по денежным потокам, и в конце вы будете на основе этого строить Баланс. Поэтому моя схема, которую мы сейчас рассматривали, если более правильно сказать, она как раз со

второго варианта, то есть когда мы строим финмодель. Она идеально описывает процесс построения формы отчетности в финмодели, то есть в прогнозе. Если же вы строите на основе исторических данных, то у вас вот эти все стрелочки практически, наоборот, будут идти в другую сторону, в обратную. То есть вам сначала нужен Баланс для того, чтобы вы смогли посчитать ОДДС. Надеюсь, после этих комментариев данная схема стала более понятной. Спасибо за внимание.