SF EDUCATION

Введение в финансовый учет и анализ

Три формы отчетности и связь между ними. ОФР

Содержание

1. Краткий обзор трех форм финансовой отчетности
2. Разбор Отчета о Финансовых Результатах (ОФР) / Income Statement (IS) / P&L

Краткий обзор трех форм финансовой отчетности

Добро пожаловать на занятие по учету для финансового моделирования. Сегодня мы проведем занятие для того, чтобы вы поняли азы учета для целей финансового моделирования, для целей оценки. Вы понимаете, что освоить бухгалтерский учет за один-два часа невозможно, но за это время можно освоить основные темы финансового учета, которые необходимы для того, чтобы можно было строить какие-то простые модели оценки. Начнем мы с того, что пробежимся по финансовой отчетности, поговорим об общем виде этой отчетности. Эта отчетность не составлена согласно международным или российским стандартам, это сборная солянка, которую я создал для того, чтобы вы поняли логику учета, и если вам будет это интересно, то после этого углубиться уже в изучение бухгалтерского учета, как финансового, так и управленческого, так и налогового, и смогли построить успешную карьеру в этом направлении.

Давайте начнем с того, что у нас есть три основных формы отчетности. Почему я говорю три основных, потому что если мы говорим про международные стандарты, то там их на самом деле пять. Мы с вами посмотрим три основных формы отчетности, которые нужно знать для финансового моделирования.

Первая форма отчетности называется **Отчет о Финансовых Результатах (ОФР) / Income Statement (IS)**, или также в простонародье называется **P&L**. Цель этой отчетности в том, чтобы показать финансовый результат компании, чтобы показать основные аналитические показатели, такие как выручка, валовая прибыль, операционная прибыль, чистая прибыль. То есть показать, сколько

компания заработала денег, какой результат она показала за определенный период. Как правило, этот период может быть хоть один день или неделя, но обычно принято строить и презентовать отчетности с шагом в квартал. Соответственно, есть отчетность за первый квартал, второй, третий и отчетность за четвертый квартал, который обычно показывают результаты всего финансового года. Финансовый год может не совпадать с годным календарным, хотя у большинства компаний финансовый год начинается 1-го января.

Вторая форма отчетности – это **Отчет о Движении Денежных Средств (ОДДС) / Cash Flow Statement (CFS)**. Роль этой отчетности в том, чтобы показать, как происходило движение денег за период. Я объясню потом, почему это важно, почему здесь есть некая разница между ОДДС и ОФР.

И **третья форма** отчетности – это **Балансовый отчет (Баланс) / Balance Sheet (BS)**. Он показывает финансовое положение компании на определенную дату. Это некий фотофиниш. То есть компания, как гоночный автомобиль, она постоянно двигается, но можно в определенный момент сделать фотографию компании, ее имущества, ее долгов, и увидеть таким образом, в каком она находится положении на этот момент. У любой публичной компании эти отчетности находятся в публичном доступе, чаще всего можно просто зайти на сайт компании, зайти в раздел «Акционерам и инвесторам» (Investor Relations) и там скачать отчетности, презентацию и остальную сопутствующую информацию.

Понятное дело, что одна отчетность всегда отличается от другой отчетности. Одна компания может презентовать отчетность одним образом, другая компания может показать отчетность другим образом. По крайней мере, если это делается по международным стандартам, то у компании весьма большая свобода относительно того, как они показывают свои результаты. Есть определенные нормы, есть определенный внешний вид, но он обычно не настолько строг, насколько в российских стандартах.

Разбор Отчета о Финансовых Результатах (ОФР) / Income Statement (IS) / P&L

Давайте начнем с **Income Statement**. Это отчет о финансовых результатах. Нужно понимать, что финансовые результаты – это не обязательно деньги. В бухгалтерии ест принципы и методы ведения финансового учета, и основной принцип заключается в том, что учет происходит методом начисления. Другими словами, мы записываем какие-то результаты вне зависимости от того, получила ли компания реальные деньги или заплатила ли компания реальные деньги за те или иные активы, за те или иные обязательства. По сути, метод начисления – это метод, который отображает именно экономическое движение активов, обязательств внутри компании. **Активы** в данном случае с бухгалтерской точки зрения – это любое имущество, которое есть у компании. Соответственно, **обязательства** – это источник, один из источников появления данного имущества, об этом поговорим чуть позже.

То есть, чтобы было понятно, **ОФР** – это не отчетность, которая показывает, сколько компания заработала реального кэша, реальных денег. Это отчетность, которая показывает, можно так сказать, некий скор, некий просто результат, некую цифру в итоге. Нужно понимать, что чистая прибыль компании, которая является результатом ОФР – это некое просто суждение бухгалтеров компании относительно ее финансовых результатов. Об этом более понятно будет чуть позже.

Сначала мы имеем **выручку (Revenue)** – это то, с чего начинается отчет о финансовых результатах. Это деньги, которые поступают от клиентов, причем деньги я имею в виду в кавычках. Давайте скажем, что это просто некие экономические блага, которые поступают от клиентов за какой-то сервис или за какой-то товар, который мы им передали. Соответственно, мы можем сказать, что выручка – она начислена, то есть это просто некая цифра.

Статья на русском	Статья на английском	Разъяснения
Выручка	**Revenue/Выручка**	*Начисленная выручка*
(-) Себестоимость выручки	Cost of Revenue/Себестоимость оказанных услуг	*= Человекочасы х стоимость сотрудника в час*
(-) Себестоимость проданных товаров	Cost of Goods Sold/Себестоимость проданной продукции	*= Beginning Inventory + Purchases - Ending Inventory*

С выручкой непосредственно связана **себестоимость**. Это может быть либо **себестоимость выручки** для сервисных компаний (**Cost of Revenue**). Например, это такие компании, как консалтинговые компании, юридические конторы,

софтверные компании и так далее, которые выполняют какие-то проекты, какие-то задачи для клиента и тратят на это человекочасы. Каждый человекочас имеет какую-то стоимость. Соответственно, клиенту сдается некая отчетность, где говорится: смотрите, ребята, мы потратили столько-то времени, делали такую-то работу, мы с вами договорились о такой-то ставке в час, поэтому будьте добры, заплатите нам деньги.

Если мы говорим про товарные компании, которые продают конкретно какой-то товар, который нужно произвести, то есть то, что можно потрогать, где используются какие-то материалы, используется какая-то добавленная стоимость, чтобы этот товар был произведен в такую форму, которая интересна клиенту, то здесь, соответственно, есть такое понятие, как **себестоимость проданных товаров** (**Cost of Goods Sold, COGS**). И, по сути, расчет для себестоимости довольно простой. У нас есть какой-то **начальный баланс запасов**, условно говоря, склад какой-то, плюс **закупки**, которые были произведены в периоде, минус конечный **баланс запасов**.

В прошлом это все считалось так: происходила постоянная какая-то инвентаризация, раз в месяц, допустим, закрывался магазин и конкретно считались товары, которые оставались в магазине на ту конкретную дату. Было понимание, сколько товаров было на начало периода или на конец предыдущего, было понимание, сколько было куплено товара и, соответственно, производились расчеты, сколько товара осталось. Соответственно, с помощью этого простого уравнения можно было посчитать себестоимость проданного товара. Сейчас, конечно же, это необязательно по той простой причине, что все компьютеризировано и каждый раз, когда кассир сканирует какую-то вещь, которую вы пробиваете на кассе, автоматически в системе этот товар выбывает со склада. То есть магазин может чуть ли не каждый час, ну и тем более каждый день смотреть, сколько было продано товара, какова была его себестоимость.

Понятное дело, если мы говорим про какие-то потери в товаре, воровство, порча, банально срок годности закончился, то это увеличивает себестоимость, потому что это уменьшает конечный баланс запасов, уменьшает **Ending Inventory** и, соответственно, **Cost of Goods Sold** становится выше.

В итоге мы получаем некую **валовую прибыль (Gross Profit)**, то есть это некая такая первая прибыль, которая попадает, грубо говоря, в карман компании. То есть это конкретно такая первая коммерческая прибыль или первая такая операционная прибыль, которую компания может себе нарисовать. Здесь расчет очень простой: выручка минус себестоимость равно валовая прибыль.

Статья на русском	Статья на английском	Разъяснения
Валовая прибыль	**Gross Profit**	**= Revenue - Cost of Goods Sold/Выручка - Себестоимость проданной продукции. Для сервисов используется термин Cost of Revenue - Себестоимость оказанных услуг**
(-) Коммерческие расходы	Selling Expenses	*Отгрузка товара, затраты на рекламу и маркетинг, комиссионные сборы и отчисления*
(-) Общие и Административные расходы	General and Administrative Expense:	*ФОТ, офисные расходы, аренда, ремонт, РКО, IT, амортизация активов, некоторые виды налогов и прочее*

За этим идут **основные группы расходов**. Мы с вами имеем **коммерческие расходы** (**Selling Expenses**), то есть расходы, которые связаны непосредственно с продажами товара. Если себестоимость – это конкретно стоимость, например, доставки товара в магазин, логистика плюс покупка товара у контрагента, как минимум вот эти вещи, плюс какие-то человекочасы, которые тратят на водителя и прочий персонал, которые непосредственно участвуют в доставке товара и его размещении. Все это будет входить в себестоимость. Но **коммерческие расходы** – это такие расходы, как, например, затраты на рекламу и маркетинг, какие-то могут быть комиссионные сборы, комиссионные отчисления, например, продавцам. Это будут коммерческие расходы или Selling Expenses.

Далее идет другая группа расходов – это **Общие и Административные расходы**. По-английски называется **General and Administrative Expenses**. Сюда входит ФОТ персонала, который не относится непосредственно к продажам или не относится непосредственно к логистике, доставке товара или его производству, если мы говорим про какой-то завод, который берет сырье, добавляет труд, электроэнергию и прочее, получает конечный вариант этого товара. Это все остальные расходы. В основном это расходы на офисных сотрудников, бухгалтеров, может быть, людей, которые занимаются дизайном продукта, всякие R&D, то есть научно-исследовательская деятельность, и прочее. То есть те сотрудники, которые напрямую не замешаны в том, чтобы создавать товар и его продавать. Это другие все остальные люди. Сюда, естественно, входит аренда, расчетно-кассовое обслуживание, расходы на IT-инфраструктуру.

Сюда также часто зашита амортизация основных средств. **Амортизация** – это, скажем так, бухгалтерское суждение о том, как стареют основные средства, то есть долгосрочные активы компании, которые существуют больше, чем один год. И это суждение, по сути, проявляется в издержках. Например, если у нас есть актив на сумму миллион рублей, и мы ожидаем, что будем этим активом пользоваться в течение 10 лет, какое-то оборудование, автомобиль, еще что-то в этом духе, то мы можем сказать, что он теряет в стоимости 100 тысяч в год. Миллион рублей поделить на 10 лет без какой-либо остаточной стоимости – это 100 тысяч в год издержек. И понятное дело, что это суждение может отличаться от реальной эксплуатации этого автомобиля, он может работать больше. Но это бухгалтерское суждение. Это издержка, которая позволяет компании увеличивать общие суммы издержек и таким образом уменьшать, например, налог на прибыль.

Сюда также могут входить некоторые виды налогов, такие как транспортный налог, налог на имущество, могут быть какие-то социальные отчисления, пенсионный фонд, какие-то медицинские отчисления, страхования и так далее. То есть, скажем так, расходы на персонал, включая заработную плату.

После всего этого мы получаем некую **операционную прибыль (Operating Profit)**, то есть из валовой прибыли (**Gross Profit)** вычитаем остальные все расходы операционные (**SG&A, Selling General Administrative Expenses**), мы получаем операционную прибыль. Это та прибыль, которую компания получает от своего коммерческого успеха, так сказать. То есть это именно прибыль от основной деятельности компании, от той деятельности, ради которой она существует.

Статья на русском	Статья на англий	Разъяснения
Операционная прибыль	**Operating Profit**	**= Gross Profit - Selling, General, and Administrative Expenses/Валовая прибыль - Коммерческие, общие и административные расходы**
(+) Иные доходы	Other Income	*Проценты по вкладам, доход от инвестиций (повышение в цене, дивиденды, проценты), прочие неоперационные прибыли*
(-) Иные расходы	Other Expenses	*Проценты по кредитам, убытки (списание активов, инвестиции, выбытие активов), списание дебиторской задолженности и т.п.*

Из этой операционной прибыли дальше вычитаются **иные расходы (Other Expenses)** и прибавляются **иные доходы (Other Income)**. Что может сюда входить? Что может быть примером иных доходов? Сюда могут входить, например, проценты по вкладу. Любая компания имеет расчетный счет, на который могут капать какие-то проценты. Или если компания размещает свободные

деньги, то есть она считает, что у нее есть какой-то кэш, который она может вложить в какие-то ценные бумаги. Ей этот кэш сейчас не нужен и при этом она не считает, что этот кэш можно выплатить сейчас акционерам. То есть это деньги, в которых нет нужды, например, в течение трех месяцев, и она может на три месяца разместить их в каких-то ценных бумагах, например, облигациях федерального займа, в ОФЗ. Она может, в принципе, разместить в каких-то акциях, облигациях эти деньги. И, соответственно, проценты или дивиденды, которые приходят от этих инвестиций, классифицируются как иные доходы, потому что это доходы не от основной деятельности, не от той деятельности, ради которой компания существует. Само собой, если бы мы говорили с вами про какой-то инвестиционный фонд, ролью которого и смысл жизни которого является инвестирование, то понятное дело, там бы это классифицировалось не как иная какая-то деятельность, это была бы как раз операционная деятельность фонда.

Сюда, опять же, может входить прибыль от так называемых ассоциированных предприятий, то есть компаний, в которых наша материнская компания имеет долю больше 20%, но меньше 50%, по крайней мере, по международным стандартам это так. Эти компании называются ассоциированные предприятия, то есть наша доля в них недостаточно большая, чтобы консолидировать их в нашу отчетность, я об этом поговорю чуть позже, но при этом недостаточно маленькая, чтобы просто рассматривать их как какие-то краткосрочные инвестиции.

Статья на русском	Статья на английском	Разъяснения
Доналоговая прибыль	**Profit Before Tax**	**= Operating Profit + Other Income - Other Expenses/Операционная прибыль + Прочие доходы - Прочие расходы**
(-) Налог на прибыль	Income Tax	*В России ставка налога на прибыль для компаний, находящихся на ОСНО, составляет 20%*
Чистая прибыль	**Net Income**	**= Profit Before Tax - Income Tax/Прибыль до налога - Налог на прибыль**

В итоге мы получаем с вами так называемую **доналоговую прибыль (Profit Before Tax)**. Опять же, мы получаем это тогда, когда наша компания стоит на так называемой ОСНО, основной системе налогообложения, то есть когда мы платим налог на прибыль. В принципе, на УСН, в упрощенной системе налогообложения, где налоговая база рассчитывается как разница между доходами и расходами, там тоже есть налог на прибыль, но в основном налог на прибыль – это прерогатива основной системы налогообложения, где вы еще платите НДС и прочие другие налоги. В России ставка налога на прибыль составляет 20%, по крайней мере сейчас, и на вот эту вот налоговую базу, на доналоговую прибыль начисляется

ставка 20%, которая уплачивается тоже как правило раз в квартал, и после всего этого получается чистая прибыль, которая принадлежит владельцам компании. Доналоговая прибыль минус налог на прибыль получается чистая прибыль.

Как я уже говорил до этого, **чистая прибыль** это у нас суждение бухгалтера о том, как хорошо компания отработала в периоде. Естественно, чистой прибылью можно манипулировать, и такое нередко происходит, особенно если мы говорим про какой-то мелкий, средний бизнес, так как обычно мало кто аудирует отчетности, в мелких компаниях это просто не нужно. Аудируют отчетности обычно средний и крупный бизнес, потому что в таких компаниях владельцы или акционеры компании – это отличные люди от менеджмента компании, от тех людей, которые управляют этой компанией или которых мы называем управленцами. А в мелком бизнесе или даже в среднем бизнесе акционер, владелец довольно часто принимает активное участие в ежедневной жизни бизнеса.