SF EDUCATION

Введение в финансовый учет и анализ

Финансовая отчетность по МСФО - часть 2

Содержание

1. ОДДС – денежный поток от операционной деятельности
2. ОДДС – денежный поток от инвестиционной деятельности
3. ОДДС – денежный поток от финансовой деятельности

ОДДС – денежный поток от операционной деятельности

В прошлой части мы закончили на том, что рассчитали **прибыль до налогов**, **налог на прибыль** и **чистую прибыль**. И стоит заметить, что налог на прибыль здесь имеется в виду **начисление**. То есть он может быть начислен и уплачен в периоде, может быть не уплачен, а может быть мы наоборот заплатили больше налогов, чем начислили, либо какую-то предоплату сделали, либо какие-то могли старые наши долги по налогам закрыть. То есть здесь надо понимать, что есть разница между налогом, который у нас в отчете о финансовых результатах стоит, именно то, что начислено за период, и сколько мы реально в сторону налоговой отправили денег. Эта сумма может отличаться, она всегда практически отличается. Если вы откроете любую реальную отчетность, вы это увидите сами.

Соответственно, у нас есть **чистая прибыль**, это наш конечный результат, наша некая экономическая прибыль. То есть мы заработали 90 единиц, тысяч или миллионов, неважно, выручки, а прибыль у нас получилась 4,8.

Дальше мы переходим к **Cash Flow Statement**, к **Отчету о движении денежных средств**. У нас есть отчет о движении денежных средств, который построен **косвенным методом**. Как понять, что отчет построен косвенным методом? Очень легко. Такой отчет всегда начинается либо с чистой прибыли, либо с какой-то прибыли до налога. Короче говоря, он начинается с прибыли. Дальше эта прибыль корректируется примерно до строки изменения в оборотном капитале. Дальше та

часть прибыли, которая реинвестируется в рост бизнеса, она вычитается. И в итоге мы имеем именно **операционный денежный поток**.

Мы можем сказать, что верхняя часть ОДДС – это у нас некая **нормализация прибыли**. И если мы сложим все значения из нее, то мы получим некую **денежную прибыль**. Полученная в ОФР чистая прибыль – это не денежная прибыль, это просто некая оценка, что мы сработали на 4,8 каких-то единиц, то есть получили каких-то ресурсов или экономических благ правильнее будет сказать больше, чем мы потратили. Соответственно, мы имеем прибыль.

Если был бы минус, у нас была бы убыль или, как сейчас говорят, убыток или отрицательная прибыль, в зависимости от того, как вы хотите информацию донести своим инвесторам, акционерам, самому себе в конце концов. Соответственно, получается, что это наша **денежная прибыль** вот на этом уровне, до изменений в оборотном капитале.

Cash Flow Statement / Отчет о движении денежных средств	**Прошлый год**
Cash From Operations / Операционный денежный поток:	
Net Income / Чистая прибыль	4,8
D&A / Амортизация	8
Plus: Interest Expense / Плюс: Проценты по кредитам и займам	1
Plus: S/B Comp / Плюс: Компенсация на основе акций	4
Plus: Income Tax / Плюс: Налог на прибыль	1,2

Дальше мы вычитаем какие-то **инвестиции** в рост. Здесь мы говорим про **краткосрочные инвестиции**: запасы, какие-то предоплаты, скажем, в маркетинг либо в какие-то небольшие вещи. Естественно, **дебиторка** – ее тоже можно назвать некой инвестицией, потому что мы хотим, например, наращивать клиентскую базу, выручку, и нам приходится некоторым клиентам давать более выгодные условия с точки зрения оплаты, чтобы получить эти сделки. Это тоже некая инвестиция в рост, потому что, допустим, вы свой рынок сильно уже захватили, вашу целевую аудиторию, и вы начинаете выходить за пределы некой идеальной аудитории для вас, вы начинаете выходить, например, на менее платежеспособный спрос, вы начинаете работать с какими-то B2B-клиентами. И везде, конечно, есть какая-то история с дебиторкой, типа клиенты хотят получить

какой-то сервис или продукт сейчас, а заплатить за него потом. Это абсолютно нормальная практика. Поэтому можно сказать, что, когда у вас растет дебиторка, это тоже некая инвестиция в рост. Естественно, это означает, что деньги вы не дополучаете, и как следствие, денежный поток у вас получается меньше.



Changes in Working Capital / Изменения в оборотном капитале:		**Дополнительная информация:**
Change in Accounts Receivable / Изменения в Дебиторской Задолженности	0	<< Рост дебиторской задолженности на 20 единиц
Change in Prepaid Expenses / Изменения в Расходах буд. Периодов	0	<< Предоплаты контрагентам в размере 5 ед. (баланс вырос)
Change in Inventory / Изменения в Запасах	0	<< Конечный баланс запасов на 10 ед. выше, чем в начале периода
Change in Accounts Payable / Изменения в Кредиторской Задолженности	0	<< Кредиторская задолженность выросла на 8 ед.
Change in Accrued Expenses / Изменения в Накопленных Обязательствах	0	<< Накопленные обязательства выросли на 3 ед.
Change in Unearned Revenue / Изменения в Доходах будущих периодов	0	<< Компания получила предоплат от клиентов в размере 15 единиц

И естественно, помимо того, что вы как папа Карло пытаетесь свои деньги как-то растить, вы пытаетесь как бы с ваших контрагентов, с ваших клиентов получать тоже какие-то отсрочки. Потому что где-то вы являетесь клиентом, где-то вы являетесь, соответственно, поставщиком, то есть у вас есть клиенты. Соответственно, **кредиторка** – это, наоборот, то, что позволяет вам экономить деньги, потому что вы, например, часть запасов или какие-то работы получаете с отсрочкой, допустим, рекламу.

Накопленные обязательства – если мы говорим про РСБУ, то там большая часть, скажем так, товароденежных отношений, когда мы, наоборот, являемся должником, они фиксируются в **кредиторской задолженности**. Поэтому **накопленные обязательства** – это часто именно МСФОшная какая-то история и в основном это связано с нашими сотрудниками, потому что мы платим не в последний день периода зарплаты, а мы сначала платим аванс, например, в 20-х числах, а основную часть зарплаты в следующем месяце. И очевидно, что на конец данного периода, 30-го либо 31-го числа, у компании есть перед сотрудниками задолженность по зарплате. У вас всегда будет такая вот задолженность на конец периода, вне зависимости от того, мы говорим про месяц, про квартал или про год.

Соответственно, мы также всегда стараемся что-то получить с клиентов. Если наши клиенты с нас хотят получить какие-то отсрочки по оплате, то мы сами как клиенты у кого-то тоже всегда стараемся получить какие-то отсрочки по оплатам, пользоваться какое-то время сервисом либо товарами и, в общем-то и целом, платить позже. Поэтому мы стараемся с наших клиентов тоже получать какие-то

предоплаты, это некая наша будущая выручка. Например, люди заплатили за какой-то сервис, товар или даже учебный курс в моменте и ждут старта этого курса, концерта, полета на самолете и так далее. Либо они платят сразу за год вперед, например, за Zoom или за какой-нибудь антивирус и так далее. Много на самом деле примеров, когда люди платят какое-то количество денег вперед, а пользуются потом этим несколько месяцев или даже год.

Естественно, провайдеры стараются в разумных пределах, само собой, делать так, чтобы клиент платил сразу за длительный срок вперед, чтобы этими деньгами можно было пользоваться, а не каждый раз вытаскивать с клиента деньги, звонить им, напоминать и так далее. Поэтому, естественно, даем им какие-то скидки, скажем, 20-30%, но опять же в разумных пределах, пытаясь таким образом соблазнить клиента, будь то физлицо либо юрлицо, чтобы оплатили сразу за какое-то количество периодов вперед. Конечно, здесь это потом вопрос признания выручки, мы на уроках по дебетам и кредитам это все разбирали, все эти примеры, но по большому счету, пока вы не оказали услуги, вы эти деньги клиенту должны, а когда вы услуги оказываете, то, соответственно, клиенту вы эти деньги больше не должны, потому что вы их уже признаете выручкой и сразу признаете расходы, связанные с этим.

По этому блоку еще можно добавить то, что у нас есть **обязательства**, в рамках которых мы должны **платить деньгами**, и есть **обязательства**, в рамках которых мы должны **платить услугами**. Например, за кредиторскую задолженность, чтобы ее погасить, нам нужно заплатить деньгами. Чтобы погасить авансы от клиентов, то мы должны просто оказать наши услуги либо доставить необходимый товар.

Я видел комментарии на нашей платформе, что ученикам не очень понятна логика плюсов-минусов с изменением в оборотном капитале, почему, если, например, растут запасы, у нас здесь знак «минус» идет, а если у нас растут обязательства, знак «плюс» идет. Мы про это еще поговорим, когда мы будем с вами смотреть следующий период. Пока мы двигаемся просто по ОДДС, и сейчас мы закончили с операционной деятельностью, с операционным денежным потоком, который делится, как я уже говорил, на две части. Это нормализация прибыли, чистая прибыль либо прибыль до налога в зависимости от того, с чего

мы стартуем, но в основном стартуем с чистой прибыли. И дальше из этой нормализованной, так сказать, денежной прибыли мы вычитаем инвестиции в оборотном капитале. Естественно, вычитаем некое нетто значение, потому что где-то мы со своего кармана вкладываемся в рост, где-то, наоборот, нам помогают с нашим ростом наши клиенты, которые готовы нам денег вперед дать, наши поставщики, которые готовы подождать и так далее.

В итоге после того, как мы складываем все это добро, мы здесь по сути все суммируем и получаем **денежный поток операционной деятельности**.

ОДДС – денежный поток от инвестиционной деятельности

Инвестиционная деятельность – у меня здесь приведен довольно короткий пример, но, естественно, помимо неких капитальных затрат, то есть помимо того, что вы какое-то оборудование закупаете, либо какую-то недвижимость, либо что-то подобное большое, вы, естественно, можете просто закупать какие-то ценные бумаги, продавать их, вы можете продавать оборудование, а не только покупать его. Вы можете открывать вклады, закрывать вклады, вы можете получать дивиденды от ваших инвестиций и так далее. Это все, естественно, будет присутствовать в инвестиционной деятельности.

Есть очень интересные кейсы, когда, допустим, вы признаете какие-то прочие доходы в строке **Interest Earned** (**начисление процентов по депозитам**). Потом оказывается, что часть этих доходов были начислены, но не были уплачены, и вы, соответственно, нормализуете это в **налогах на прибыль** или вообще говорите, что это не операционная деятельность. Поэтому мы всегда все доходы прочие и начисленные будем добавлять обратно, точнее, вычитать из денежного потока, потому что у нас прибыль благодаря этим прочим доходам выше, но на самом деле это не денежная прибыль. Нам просто начислили, допустим, какие-то дивиденды, но пока не заплатили. Либо у нас акции какие-то выросли в цене, но на самом деле пока мы не продали их, мы не реализовали эту прибыль, поэтому как бы деньгами мы ничего не получили. Соответственно, мы, наоборот, будем вычитать все эти прочие доходы, и дальше в инвестиционной деятельности мы

будем их опять отображать. Мы будем отображать только то, что мы получили реально деньгами.

Такие более сложные концепции мы будем, естественно, разбирать уже на реальных примерах, поэтому у нас инвест деятельность в данном случае связана чисто с капитальными затратами. То есть если у нас **капитальные затраты** равняются минус девяти, то в общем и целом у нас и денежный поток инвестиционной деятельности тоже будет минус девять, потому что больше у нас никаких активностей здесь не было, по крайней мере, в прошлом периоде.

Cash From Investing Activities / Денежный поток от инвестиционной деятельности:		
Capital Expenditures (CapEx) / Капитальные затраты	-9	<< Компания закупила оборудования на 11 ед.
Total Cash From Investing Activities / Итого денежный поток от инвестиционной деятельности:	**-9**	

ОДДС – денежный поток от финансовой деятельности

Далее **финансовая деятельность** – это деятельность, связанная в основном с отношениями с инвесторами, с кредиторами. Здесь мы отображаем привлечение и погашение долгов, здесь мы можем отображать выплату процентов, выплату дивидендов, естественно. Опять же, выплата процентов тоже интересный кейс, потому что, с одной стороны, у нас в ОФР есть начисление процентов, с другой стороны, мы можем сказать, что это неоперационная деятельность, и в процентах по кредитам и займам будем это добавлять. У меня тут как раз интересный пример получился, что я, например, не вычищаю операционную деятельность от начисленных процентов (на самом деле они здесь не только начислены, они, в принципе, и получены). То есть я не делаю никакие корректировки по процентам, которые я получаю, но при этом я делаю корректировки по процентам по кредитам и займам, которые здесь у меня были начислены. Так хитро получилось.

Кстати, в финансовой деятельности я проценты эти второй раз не пишу, наверное, по той причине, что проценты типа мы еще не платим. Если бы мы проценты выплачивали, а не только начисляли, тогда, естественно, мы бы в операционной деятельности в блоке нормализация прибыли их добавляли, а в финансовой деятельности в погашении долга мы бы их уже вычитали. Соответственно, в начислении процентов по депозитам получился бы минус, в процентах по

кредитам и займам плюс, и в погашении долга получился бы какой-то тоже минус. Но так как мы проценты не платим, я сразу говорю, забегая вперед, то мы никакую здесь коррекцию не проводим.

Соответственно, у нас есть **погашение долга**, то есть у компании есть какой-то долг, который она гасит постепенно, есть дивиденды. Здесь есть очень важный момент, что вы можете заработать прибыль, но у вас не будет денег, потому что все эти деньги вы инвестировали, например, в капитальные затраты, либо вы очень много денег вложили в какие-то запасы, может быть, погасили какую-то кредиторку, погасили долг. И, типа, прибыль есть, а денег нет. Естественно, в таком случае мы дивиденды платить не можем.

Чтобы получить **итоговый денежный поток от финансовой деятельности** мы складываем все элементы этого денежного потока, получаем нетто значение, некий промежуточный результат.

Cash From Financing Activities / Денежный поток от финансовой деятельности:		
Debt repayment / Погашение долга	-5	<< Компания погасила кредиты и займы на 3 ед.
Dividends / Дивиденды	-1	
Total CFF / Итого денежный поток от финансовой деятельности:	**-6**	

Дальше, когда мы складываем уже все промежуточные **результаты**, то есть результат **операционной деятельности**, результат **инвестиционной деятельности**, результат **финансовой деятельности**, мы с вами получаем **изменения в деньгах**. Опять же, это не означает, что у компании один банковский счет, у нее может быть десятки счетов в разных странах и так далее. И, соответственно, в ОДДС мы говорим про некое агрегированное значение. То есть очевидно, что на каком-то банковском счету, может быть, вообще нет денег, там минус. Условно говоря, там был какой-то плюс, все оттуда вычислили, сейчас там ноль. Где-то, наоборот, денег очень много. То есть это нетто изменение. Если мы по всем банковским счетам посмотрим, то, в целом, денег стало больше на 4 единицы.

Кстати, заметьте, что здесь довольно много цифр, которые обозначены синим цветом. Это как раз те цифры, которые я просто внес из головы для примера, а

черные цифры – это формулы, поэтому их лучше не трогать, если вы пока не очень хорошо разбираетесь. В принципе, в финансовых моделях, которые вы будете строить, синим цветом обозначены какие-то hard inputs, то есть жесткие значения, которые вы вводите руками. Это, скажем, какие-то предположения либо исторические данные. А черным цветом – это могут быть какие-то формулы, ссылки на другие ячейки и так далее. Поэтому их здесь лучше не трогать, если вы не знаете, о чем идет речь.

Соответственно, если мы прибавим к какому-то **начальному балансу** денег (он синим цветом обозначен) **изменения в деньгах**, то мы получим **конечный баланс денег**.

Total change in cash / Изменение в деньгах:	**4**
Beginning balance / Начальный баланс денег:	100
Ending balance / Конечный баланс денег:	**104**

Можно сказать, что у компании **операционная деятельность положительная**. Причем положительная она не за счет того, что мы кому-то не заплатили, а потому что у нас, в принципе, чистая прибыль положительная. Естественно, **амортизация** – это всегда у нас некая **положительная** разница, потому что мы никогда не платим деньги, если у нас есть амортизация. То есть **амортизация** – это не тот расход, который нужно погашать деньгами. Но при этом мы должны всегда понимать, что у нас должны быть капитальные затраты. Потому что если мы все время будем иметь амортизацию и не будем ее никак покрывать за счет новых капитальных затрат, то, в конце концов, у нас все сломается, бизнес просто встанет.

Дальше мы вычитаем. И мы, в принципе, можем сказать, что мы имеем какой-то положительный свободный денежный поток. **Денежный свободный поток** – это те деньги, которые мы заработали, некий сухой остаток после вычета вообще всех расходов, после вычета капитальных затрат, после вычета каких-то вложений в рост бизнеса краткосрочных. В принципе, можем сказать, что чистый денежный поток бизнеса составляет примерно 10 единиц. То есть бизнес работает в плюс. Плюс часть этого денежного потока мы смогли направить на погашение долга,

часть направили на дивиденды. И даже несмотря на все это, у нас денег стало больше, то есть остатки выросли. Естественно, рост остатков в бизнесе при прочих равных – это хорошо.

Конечно, если компания слишком много денег держит на счетах, постоянно этот баланс увеличивается, то повод задать вопрос, зачем бизнесу столько денег, если он достаточно денег скопил, например, чтобы свои инвестиционные деятельности финансировать, инвестиционные активности, то есть достаточно денег для какого-то краткосрочного роста. И зачем как бы все остальные деньги держать на счетах, давайте просто их выплатим в виде дивидендов либо выкупим акции у акционеров, то есть таким образом вернем капитал инвестированный. Зачем этим заниматься? Это хороший вопрос, который задают многим компаниям. В целом здесь разные могут быть ответы. Может быть какое-то политическое решение, если это госкомпания, то есть чтобы просто у компании было много денег на случай всяких геополитических рисков, чтобы она смогла, например, свои обязательства быстро погасить, особенно в международной валюте какие-то номинированные. Либо какие-то источники капитала иностранные будут, допустим, отрезаны. Либо тоже как вариант может быть, что сейчас компания не так много денег тратит на капитальные затраты, но грядет какой-то цикл больших капитальных затрат, связанных с какой-то массивной модернизацией и так далее, и поэтому компания постепенно копит деньги для того, чтобы потом можно было за это заплатить и не рассчитывать на какие-то банковские кредиты.

То есть причин может быть много, почему компания копит деньги. Естественно, всегда у любой компании есть какой-то **неснижаемый остаток** либо какая-то сумма, с которой ей комфортно работать, потому что, конечно, всегда можно взять и вычистить свой банковский счет, всем заплатить по всем обязательствам, но потом может проблема возникнуть, что вы даже не сможете, например, банально платить зарплату, потому что не успеете заработать достаточно кэша, чтобы эти зарплаты заплатить. Поэтому у любой компании есть какой-то **желаемый уровень денег** на счетах, который дает ей **определенную гибкость**, то есть некая подушка безопасности, ниже которой лучше не падать, от которой не надо избавляться.

Поэтому здесь мы пока не можем сказать, что 100 здесь это много или мало, я просто из головы взял цифру 100. Но в итоге, если мы к полученным на начальном балансе денег 100 единицам прибавляем вот эти изменения в деньгах 4 единицы, то у компании банковский счет вырастает и становится 104 единицы.