

5.5. АНАЛИЗ МАНИПУЛЯЦИЙ С ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ

Богатырев С.Ю., к.э.н., доцент,
департамент корпоративных финансов
и корпоративного управления

*Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва*

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ

В статье рассматривается важная и злободневная тема манипуляций с отчетностью, которая волнует не только собственников компаний в рамках агентской проблемы, но и финансовых аналитиков. Невозможность получения качественного анализа показателей компании при использовании некачественной отчетности – ключевая проблема, требующая своего решения. В статье предложен алгоритм выявления манипуляций с отчетностью. Внедрен в практику аналитика набор мероприятий и аналитический инструментарий, который является технологичным, экономичным по времени и трудозатратам. Легко алгоритмируется и внедряется на массовых расчетах в ЭВМ. Позволяет быстро и четко ответить на вопрос о предвзятости отчетности без анализа документов, проверки проводок и долгой, дорогостоящей аудиторской проверки. Продемонстрирована практика применения модели в российских условиях на базе отчетности российских организаций. Раскрыты ограничения модели проверки и очерчены перспективы ее дальнейшего использования в Российской Федерации.

ВВЕДЕНИЕ

Оценка качества финансовой отчетности компании является важной задачей финансового аналитика. Качество отчетов важно для получения информации для расчета экономических показателей, при принятии инвестиционных решений, при финансовом планировании [3].

Низкое качество финансовой отчетности обуславливается несоблюдением стандартов финансовой отчетности, мошенничеством, предвзятостью и другими факторами.

ИЗМЕРЕНИЕ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Качество финансовой отчетности измеряется в двух системах координат [6]. Первое измерение – качество доходности, отраженной в отчетности. Второе измерение – качество непосредственно самой отчетности.

Качество отчетности определяется информацией, раскрытой в отчетности [5]. Высококачественная отчетность обеспечивает лиц, принимающих решения, полезной информацией для таких решений. Содержащаяся в отчетности информация точна, уместна и актуальна. Низкокачественная отчетность препятствует аналитической оценке, в то время как высококачественная позволяет легко ее сделать.

Понятие «высококачественная доходность» отражает высокий уровень прибыли, которую зарабатывает организация. То есть обеспечивается заданная доходность на вложенный капитал. Также это означает и то, что прибыли стабильны. Хорошая прибыльность и ее стабильность – признак качества доходности в отчетности.

И наоборот, низкокачественная доходность отчетности свидетельствует или о, действительно, плохой производительности компании, отчетность которой рассматривается, или об искаженном представлении результатов ее деятельности. Часто, говоря о качестве доходности в отчетности, упоминают и термин

«качество результатов». Высококачественная доходность увеличивает стоимость компании, низкокачественная – уменьшает при оценке компании как доходным, так и сравнительными подходами [10, 11].

Зарубежные аналитики считают, что нельзя одновременно иметь и низкокачественную отчетность, и высококачественный доход. В соответствии с представлениями финансовых аналитиков высококачественный доход подразумевает высококачественную отчетность.

Однако можно иметь такую ситуацию, когда у компании имеется отчетность высокого качества, но низкокачественный доход [7], например, вследствие забастовки, когда прибыльность стала нестабильной. Однако регулярная отчетность осталась неизменно высокого качества и осталась полезной для принятия решений.

Концептуальная основа для оценки качества отчетов компании заключается в ответах на два вопроса.

1. Соответствует ли представленная отчетность бухгалтерским стандартам и является ли она полезной для принятия решений?
2. Соответствует ли доходность, отраженная в отчетности, высокому качеству?

Ответы на предыдущие два вопроса классифицируют отчетность по ниже представленной шкале от высококачественной к низкокачественной.

Шкала оценки качества отчетности от высокого к низкому.

1. Отчетность соответствует бухгалтерским стандартам и полезна для принятия управленческих решений, отчетность может быть охарактеризована высококачественной доходностью деятельности компании.
2. Отчетность соответствует бухгалтерским стандартам и полезна для принятия управленческих решений, но отчетность характеризуется низкокачественной доходностью деятельности компании.
3. Отчетность соответствует бухгалтерским стандартам, но не может быть пригодной для принятия управленческих решений, так как по характеру и наличию имеющейся в отчетности информации она оказывает влияние на решения и привносит предвзятость.
4. Отчетность не соответствует стандартам.
5. Мошеннический учет.

Предвзятая отчетность предоставляет пользователю информацию, которая препятствует финансовому аналитику спрогнозировать будущее компании. Предвзятый учет может быть агрессивным (признание будущих доходов в текущем периоде) или консервативным (отнесение доходов на будущее). Манипуляции с отчетностью могут быть связаны с желанием выровнять прибыльность по отчетным периодам, равномерно сгладить уровень доходов.

ИСТОКИ ПРОБЛЕМ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Причины возникновения проблем, которые влияют на качество финансовых отчетов. Потенциальные проблемы, которые влияют на качество финансовых отчетов, могут явиться результатом: измерения и расчетов, проблем классификации.

Ошибки измерения и расчетов оказывают влияние при работе со многими регистрами отчетности [7]. Так, использование методов агрессивного увеличения выручки от реализации приводит к появлению

на регистрах учета завышенной прибыли, раздутом собственном капитале и завышенных активах. Точно так же, консервативные методы учета выручки от реализации уменьшают доходы. Также опущенные расходы или отсрочка их признания приводит к необоснованному завышению прибыли, собственного капитала и активов [8].

Проблемы классификации относятся к тому, как отдельный элемент финансовой отчетности категоризирован в рамках конкретного финансового отчета. Например, классификация операционных расходов в противоположность не операционным расходам в отчете о прибылях и убытках. В то время как проблемы временных аспектов учета влияют на многие элементы учета в финансовой отчетности, проблемы классификации обычно влияют на один элемент.

В соответствии с зарубежной и российской практикой можно выделить следующие ситуации, возникающие с неправильной классификацией учетных элементов (табл. 1). Там же приводится описание эффекта, который оказывает такая неверная или недобросовестная классификация на управленческие решения, финансово-коэффициентный анализ компании или ее стоимостную составляющую.

Таблица 1

НЕПРАВИЛЬНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Неправильная классификация	Эффект
Соккрытие имеющейся дебиторской задолженности путем перевода ее на связанное предприятие, или перевод краткосрочной дебиторской задолженности в долгосрочную	Сокращение отчетного срока реализации продукции, увеличение значения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Используется при маскировке агрессивных методов завышения выручки от реализации
Отнесение запасов и малощенных предметов и быстро изнашивающихся ценностей (МПБЦ) к долгосрочным активам	Увеличивает оборачиваемость запасов по отчету, уменьшает коэффициент покрытия
Отнесение побочных доходов к основной выручке	Вводит в заблуждение аналитиков об устойчивости будущих доходов
Отнесение операционных расходов к разовым, не операционным платежам	На основании такой отчетности аналитики анализируя финансовую отчетность принимают существенные расходы за единоразовые, что приводит при прогнозировании к неправомерному завышению планируемой прибыли
Включение в операционный денежный поток инвестиционных денежных потоков в части реализации и выбытия основных средств	Приводит к двойному учету при расчете денежного потока. Искажает рыночную стоимость компании при ее расчете на основе таких данных

МЕХАНИЗМЫ И ИНДИКАТОРЫ УЧЕТНЫХ МАНИПУЛЯЦИЙ

Раскроем подробнее случаи, когда для анализа и принятия решений мы имеем дело с отчетностью, полученной в результате предвзятого учета. Смысл слова «предвзятый» здесь состоит в том, что пользователю отчетности ее создателем навязывается

определенная легенда, искаженный портрет компании, подретушированный в отчетности определенными методами, которые здесь рассматриваются.

Механизмы манипулирования отчетной прибылью.

1. Агрессивная политика определения прибыли. Здесь используется тактика многоканальных массивованных распродаж. Когда товары щедро отдаются дистрибьюторам на фантастических условиях компенсации определенных пакетов издержек, с грандиозными скидками, отгрузки с возможностью возврата (bill and hold sales). У нас сейчас такие ситуации нередки у компаний, обремененных большим налогом на добавленную стоимость (НДС) к возврату, о чем они предпочитают молчать, и это – айсберг, скрытый под водой цифр отчетности российских организаций. Смысл здесь – обеспечить мнимую передачу право собственности на товар. В этом же разделе фигурируют и мнимые, не правовые продажи.
2. Вольная трактовка терминов финансового лизинга.
3. Отнесение неоперационной выручки и неоперационной прибыли к операционной. Классификация операционных расходов в учете как неоперационных.
4. Отражение непредвиденных доходов сразу на счет чистой прибыли и отнесение непредвиденных убытков на счет расходов.

О вышеописанных механизмах манипулирования прибылью свидетельствуют следующие признаки, наблюдаемые в отчетности.

1. Прирост прибыли компании-манипулятора выше чем у ее аналогов по отрасли.
2. Прирост дебиторской задолженности выше чем прирост выручки.
3. Высокая доля возвратов товаров от покупателей, клиентов.
4. Большая доля выручки приходится на последний отчетный квартал. Этот признак, цитируемый зарубежными финансистами, не может быть однозначно воспринят российскими практиками, потому что известно что, например, розничные продажи декабря могут в четыре раза превышать январские продажи. Здесь следует проявить гибкость и включить дополнительные индикаторы, привлечь дополнительные коэффициенты.
5. Необъяснимый, взрывной рост реализованной наценки (валовой прибыли).
6. Операционный денежный поток меньше операционной чистой прибыли.
7. Постоянная чехарда с классификацией операционных и неоперационных расходов в течение долгого времени.
8. Смелые установки в учетной политике (assumptions) о завышенных полезных сроках использования оборудования и других нормативах.
9. Существенная привязка вознаграждения менеджеров к размеру прибыли.

Механизмы манипулирования в отчетности обязательствами и активами.

1. Неправильный выбор финансовых моделей или загрузка в расчетные модели неправильных вводных данных, приводящие к искажению показателей отчета о прибылях и убытках и баланса.
2. Перевод текущих активов в долгосрочные.
3. Постоянная игра с завышением или занижением резервов.
4. Занижение стоимости приобретаемых физических активов и завышение стоимости гудвилла при закрытии в учете сделок по слияниям и поглощениям.

Признаки манипулирования в отчетности активом и пассивом баланса.

1. Несоответствие входных данных моделей, используемых в учете для оценки активов и для оценки обязательств.

2. Типичные текущие активы – запасы, дебиторская задолженность – переведены в разряд долгосрочных.
3. Созданные фонды и резервы на предприятии отличаются от фондов и резервов предприятий-аналогов по отрасли и значительно колеблются во времени. Это – зарубежный взгляд. На российский взгляд, это не кажется очевидным, потому что колебания экономики и отраслей в Российской Федерации больше чем за рубежом. Но одно можно с уверенностью сказать: это сильно влияет на качество отчетности.
4. Значительная доля гудвилла в общем объеме активов.
5. На пятое место зарубежные финансисты ставят частое использование special purpose entities, т.е. специальных компаний для проведения особых операций. Например, special purpose vehicle (SPV) – проектная компания, создаваемая отдельно от основной компании, на которую оформляются активы и кредитные линии по новому проекту, начинаемому, например, материнской компанией. Для российских общеупотребительных реалий это редкая ситуация. Куда чаще в российских бизнес-схемах мелькают частные предприниматели, оформленные на сотрудников, фонды и после недавней хорошей рекламы набирают популярность некоммерческие компании. Также следует обращать внимание на простые товарищества. Они не потеряли своей актуальности и популярности среди бизнесменов, прошедших закалку в 1990-е гг., когда эта форма выделения бизнеса и денежных потоков была особенно популярна.
6. Большие колебания отложенных налоговых активов (ОНА) и отложенных налоговых обязательств (ОНО).
7. Большой объем вне балансовых обязательств.

Механизмы искажения в отчетности реальных операционных денежных потоков.

1. Применение специальных искусственных управленческих мер, влияющих на компоненты операционного денежного потока. Например, сжатие дебиторской задолженности.
2. Отнесение на операционный денежный поток компонент денежного потока по инвестиционной деятельности.

Индикаторы запущенных манипуляционных механизмов с отчетностью для искажения операционных денежных потоков следующие.

1. В компании в соответствии с отчетностью происходит увеличение краткосрочной кредиторской задолженности, растут долги поставщикам товаров, но одновременно происходит снижение товарных остатков и запасов сырья и материалов, а также снижается дебиторская задолженность.
2. Происходит увеличение капитализируемых расходов. Что здесь имеется в виду. Бухгалтер компании-манипулятора расходы по содержанию основных средств относит на их реновацию и капитальный ремонт, списывая их на расходы потом через амортизацию. Для налогового инспектора здесь загорается красная лампочка тогда, когда происходит не доначисление налога на прибыль при завышении расходов, которые уже являются капитальными, но могут отражаться в налоговой отчетности как текущие, операционные, и когда происходит недоначисление налога на имущество, когда капитализированные расходы вдруг забыли прибавить к стоимости обновленных основных средств.
3. Другой индикатор манипуляций – увеличение банковского овердрафта по счету компании-манипулятора. Это и понятно почему: за все приходится платить.

МАНИПУЛЯЦИИ БУМАЖНОЙ ПРИБЫЛЬЮ ПРИ УЧЕТЕ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Тема слияний и поглощений детально проработана в североамериканском бухгалтерском учете. Конечно, сделки mergers and acquisitions (M&A) работали выпускным клапаном американской перегретой экономики еще в 1980-е гг. И сейчас их роль, значение и объем остаются существенным для экономики и финансового сообщества.

У нас, в РФ, ситуация не такая благостная по отношению к этому инструменту движения капитала. Расцвет сделок M&A нарастал все 2000-е гг. и, прозвучав заключительным аккордом в начале 2010-е гг., рынок M&A сжался больше чем шагреновая кожа.

Тем не менее, с прицелом на будущее следует разобрать те перспективы, которые мы сможем иметь при подключении механизма отчетности по сделкам слияний и поглощений к механизму манипуляций с отчетностью для приукрашивания бизнес-пейзажа отчитывающейся фирмы.

И, опять-таки, это имеет значение не только для классических сделок M&A. Как будет продемонстрировано совсем скоро, сделки слияний и поглощений в разгар компании по пресечению операций по обналичиванию в РФ вдруг приобрели особенную популярность в определенных отраслях РФ.

Слияния и поглощения часто предоставляют возможности для управления прибылью, финансовыми результатами. Но не в смысле получения реальной прибыли, а в контексте настоящей статьи: прибыли бумажной. Той прибылью, которая получается или в результате четкого и правильного следования стандартам бухгалтерского учета, или той, которая появляется в результате определенных, разбираемых здесь махинаций.

Например, компания со снижением операционного потока денежных средств могут быть мотивированы для приобретения других компаний, которые генерируют денежные средства для увеличения потока денежных средств. Если мы этот поток денежных средств развернем дословным переводом с английского термина cash flow – «поток наличности», то отечественным читателям сразу станет понятно, какие фирмы в РФ во второй половине 2010-х гг. и почему стали проявлять повышенный интерес к сделкам M&A. Покупка банкротящегося или убыточного, недавно функционировавшего российского предприятия в производственном сегменте при перенаправлении денежных потоков по определенным операциям снижала интерес к обналичивающим компаниям хотя бы на время.

В классической американской схеме манипулирования отчетной прибылью приобретения новой компании за реальные денежные средства отражены в потоке наличности от инвестиционной деятельности. Если бы приобретения оплачивались акциями, то такая оплата, тем более, миновала бы отчет о движении денежных средств.

Оплата акциями искушает руководство приобретающей компании вести «агрессивный учет» – такой используется термин, чтобы раздуть их стоимость

акций до приобретения. Точно так же менеджеры приобретаемой компании искушаются разогреть стоимость акций их фирмы для достижения привлекательной цены при приобретении.

Так же как и у нас, при приобретении компаний сервизами по обналичиванию в Америке в некоторых случаях искаженная бухгалтерская отчетность в сделках **M&A** является на самом деле стимулом для приобретений. Менеджеры приобретающей компании могут стремиться к приобретениям для сокрытия плохого состояния бухгалтерского учета и его несоответствия стандартам до проведения сделки. Такие компании могут приобретать компании-цели с отличающимися от приобретающей компании операциями или, что еще привлекательнее, быть частными, как говорят за рубежом, или закрытыми, как это более популярно у нас. Обладать меньшей общедоступной информацией для сокращения сопоставимости и непропоречивости их собственной финансовой отчетности.

Дальнейшие манипуляции с процедурой учета в сделках **M&A** объясняют интерес к этому сегменту рынка капитала с целью управления прибылью. Как мы помним, «бумажной» прибылью.

Во время приобретения приобретающая компания должна распределить цену покупки компании, рассчитанную в соответствии со справедливой стоимостью идентифицируемых чистых активов приобретаемой компании и отнести остаток на гудвилл.

Приобретающие компании часто недооценивают стоимость идентифицируемых чистых активов — таким образом происходит завышение стоимости гудвилла при приобретении. Корректировки справедливой стоимости для идентифицируемых активов обычно приводят к избыточному обесцениванию, которое уменьшает прибыль за будущие отчетные периоды. Так как гудвилл не амортизируется, эффект переоценки гудвилла и недооценки идентифицируемых активов приводит к тому, что будущие бумажные прибыли сводной компании увеличиваются.

Более того, такой надутый гудвилл должен будет в конечном счете переоценен и после теста на обесцениванием уменьшен в стоимости, что дает менеджерам предприятия в руки еще один инструмент управления прибылью — теперь в сторону ее занижения в нужный момент. Надо только вовремя заказать оценку оценочной компании.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ АНАЛИЗА МАНИПУЛЯЦИЙ С ОТЧЕТНОСТЬЮ

Итак, при выявлении подтасовок в отчетности, при выявлении ее предвзятости и манипуляций с отчетными регистрами следует выполнять следующий алгоритм аналитических операций с отчетностью.

Этап 1. Разберитесь с организацией, с ее отраслью и принципами учета, которые она использует, и почему такие принципы используются в отрасли компании.

Этап 2. Постарайтесь разобраться с системой управления компанией, включая условия компенсации менеджеров. Также оцените внутренние операции между подразделениями компании, связанные сделки.

Этап 3. Идентифицируйте области материально-го учета, которые наиболее субъективны.

Этап 4. Проведите горизонтальный и вертикальный финансово-коэффициентный анализ отчетности.

Этап 5. Проверьте, присутствуют ли выше обозначенные индикаторы манипуляций с каждой группой объектов учета.

Этап 6. При диверсификации выручки надо обратить внимание на выручку по направлениям деятельности. Особого внимания заслуживает ситуация, когда общий объем выручки снижается или уменьшается, в то время как по некоторым или одному направлению выручка растет, причем значительно.

Этап 7. На этом этапе современные аналитики используют специальные эконометрические модели, которые позволяют количественно определить, присутствует ли манипуляция в отчетности. И если да, то в каком размере.

В последнее время финансовые аналитики за рубежом начали использовать для выявления манипуляций с отчетностью по вышеописанным направлениям модель Бениша. Она, конечно, была разработана для зарубежных предприятий, для зарубежных рынков. Но, тем не менее, так как идеальные финансово-экономические условия, диапазон нормативов определяется объективно и повсеместно, можно попробовать применить эту модель и на отчетности российских организаций.

Следует принять во внимание еще следующую ситуацию. Как можно подумать из вышеизложенного, прежде всего аналитик стремится выявить завышение прибыли в отчетности. Большое количество выделенных индикаторов указывают именно на это. Но все же это не совсем так. Потому что, как, например, это видно на примере отчетности сделок **M&A**, маятник завышения прибыли, будучи раскачанным в одну сторону, скоро возвращается обратно.

Поэтому аналитику важно уловить тенденцию, проследить, запущены ли эти качели манипуляций с отчетностью. И если да, ожидать своего критического момента. Инвестору — когда прибыли неоправданно завышены, и на самом деле планируемая доходность не будет запущена. Налоговому инспектору — когда бюджет может не досчитаться налога на прибыль с компании-манипулятора.

Модель Бениша была получена в результате регрессионного анализа вышеописанных факторов, определяющих вероятность отчитывающейся компании манипулировать с отчетностью. Она записывается в виде следующей формулы, приведенной ниже:

$$M\text{-счет} = -4,84 + 0,920 \times (DSRI) + 0,528 \times (GMI) + 0,404 \times (AQI) + 0,892 \times (SGI) + 0,115 \times (DEPI) - 0,172 \times (SGAI) + 4,67 \times (\text{Начисления}) - 0,327 (LEVI), \quad (1)$$

где **M-счет** — рассчитываемое по формуле значение в модели Бениша, которое показывает, были ли проведены манипуляции с отчетностью в соответствии с вышеописанными факторами;

DSRI (days sales receivable index) — отношение срока оборачиваемости дебиторской задолженности в году t к соотношению года $t - 1$, т.е. предшествующего. Большое увеличение **DSRI** может свидетельствовать об инфляционном увеличении выручки;

GMI (gross margin index) – отношение валовой прибыли в году $t - 1$ к валовой прибыли года t . Когда это соотношение больше единицы, валовая прибыль, наценка, с которой работает организация, ухудшилась. Такие компании более предрасположены «поиграть» с прибылью, увеличить ее бумажными манипуляциями, чтобы компенсировать потери;

AQI (asset quality index) – отношение долгосрочных активов, кроме недвижимости, оборудования и машин, к общей сумме активов года t относительно этого же показателя года $t - 1$. Увеличение этого соотношения может свидетельствовать о капитализации затрат, занижении текущих операционных расходов, завышении прибыли;

SGI (sales growth index) – отношение объема реализации t года к объему реализации $t - 1$ года. Хотя само по себе это соотношение прямо не говорит о манипуляциях. Но при его ухудшении появляется искушение удовлетворить ожиданиям по росту, если не получилось выручки, то хотя бы бумажной отчетной прибыли. Поэтому он включен в формулу;

DEPI (depreciation index) – индекс обесценивания. Показывает отношение коэффициента амортизации t года к коэффициенту амортизации $t - 1$ года. Коэффициент амортизации равен амортизационным начислениям, деленным на амортизацию и остаточную стоимость основных средств. Значение этого коэффициента, превышающее единицу, свидетельствует о том, что организация приостановила темпы амортизации, с тем чтобы подкорректировать прибыль в сторону увеличения;

SGAI (sales, general and administrative expenses index) – соотношение коэффициента административных, управленческих и коммерческих расходов к выручке – коэффициент года t к коэффициенту года $t - 1$. Увеличение коэффициента может свидетельствовать о появлении стимула начать манипулировать прибылью;

Начисления = (Прибыль без учета нетипичных и нерегулярных доходов и расходов – Операционный денежный поток) / Совокупные активы. В английском варианте это записывается так: $accruals = (income\ before\ extraordinary\ items - cash\ flow\ from\ operations) / total\ assets$;

LEVI (leverage index) – индекс левериджа: отношение общей суммы долга к совокупным активам в году t относительно года $t - 1$.

Следует сделать пространное замечание относительно компоненты «начисления» в части пункта extraordinary items, или, как их еще называют, abnormal items. Речь здесь идет о нетипичных и нерегулярных доходах и расходах. Финансовый аналитик встречается с этими расчетными компонентами при анализе отчетности на этапе нормализации.

Автоматизированный аналитический механизм информационных систем предоставляет стоимостному аналитику возможность обнаружить влияние нетипичных операций на прибыль предприятия. Современные информационные системы, например, Блумберг, помогают проводить такой анализ путем применения встроенных команд [3].

В Блумберге эти возможности вызываются командой ESG_DISCLOSURE_SCORE – раскрытие рейтинга компании. В результате ее выполнения система анализирует все аспекты ее деятельности, включая экологические, социальные и управленческие. Блумберг объединяет эти отчеты и рассчитывает сводный коэффициент. Рейтинг производится с учетом отраслевых особенностей.

Команда анализа влияния нетипичных факторов проявляется при анализе налога на прибыль, так как оценивается это влияние. Поэтому она называется в Блумберге tax effects on abnormal items – влияние нетипичных операций на налог на прибыль [2].

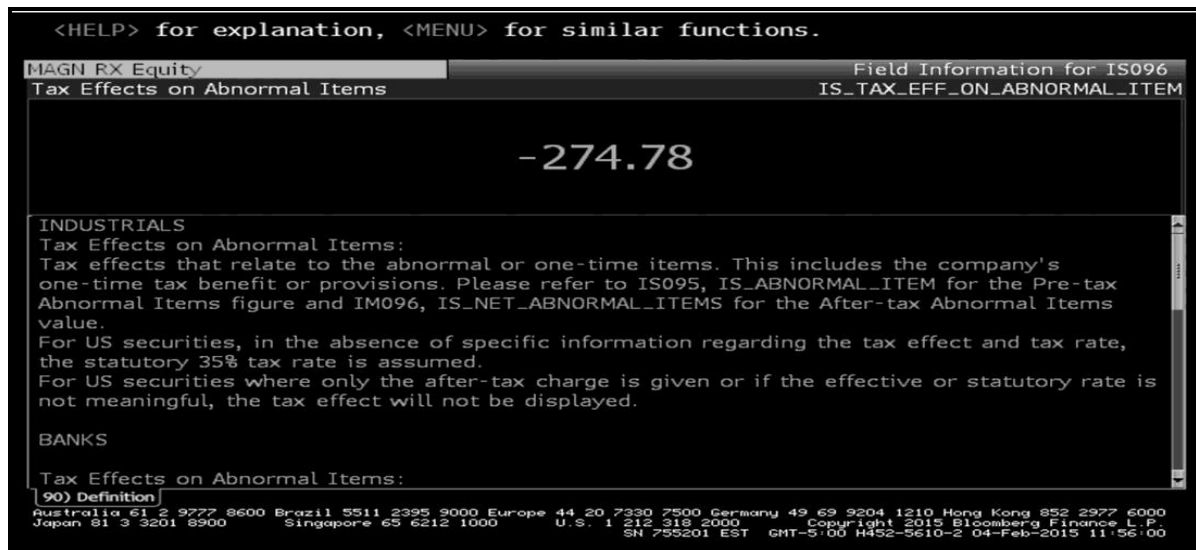


Рис. 1. Расчет налогового эффекта по отчетности комбината в информационной системе

При ее применении финансовому аналитику не нужно заниматься ручными расчетами. Аналитика выполняется системой на основе заложенных в систему ал-

горитмов разработчика. Рассчитываемые системой отчетные последствия при аномальных показателях (дословный перевод функции) повторяют действия

аналитика, которые он продельывает на этапе подготовки информации для оценки: при нормализации бухгалтерской отчетности и ее трансформации.

В Блумберге автоматически корректируются разовые, нетипичные доходы и расходы и рассчитываются налоговые последствия, относящиеся к ненормальным, нетипичным или разовым статьям, показателям деятельности компании.

Аналитический алгоритм информационной системы рассчитывает нетипичные элементы и ненормализованные суммы, искажающие показатели прибыльности в зависимости от отрасли. Аномальные составляющие налогового эффекта в свою очередь зависят от особенностей отрасли. Система определяет эффект от нетипичных операций, влияющих на прибыль компании, отражает его в отчете о финансовых результатах и предоставляет расшифровку этих эффектов.

Информационная система после нормализации, трансформации и применения встроенных алгоритмов сама рассчитывает ненормализованные суммы и, применяя загруженные в нее налоговые ставки, рассчитывает налоговый эффект от них. Результаты выдаются в виде, представленном на рис. 1.

РАСЧЕТ ИНДЕКСА МАНИПУЛЯЦИЙ РОССИЙСКОЙ ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИИ

Прделаем эту процедуру на основании отчетности крупнейшего налогоплательщика, градообразующего предприятия, крупного экспортера. Так как рассматривается щекотливая и болезненная проблема добропорядочности, название компании не разглашается. Можно только заметить, что это открытое акционерное общество, акции которого торгуются на бирже, и у него есть обязательства по раскрытию информации в публичном пространстве по определенной форме. Организация работает в самой рентабельной и успешной российской отрасли – металлургии.

Для полноценного расчета всех компонент формулы Бениша придется использовать максимальное количество отчетных форм. В данном случае была использована российская информационная система Спарк-Интерфакс. Оттуда были скачаны и аналитические таблички, и аудиторские заключения по отчетности в российском и международном формате.

Отдельного внимания заслуживают аудиторские заключения. При проведении исследования проблем отчетности больших предприятий, акции которых торгуются на бирже, финансовый аналитик сталкивается со следующей проблемой.

С одной стороны, информационный массив открытой публичной компании, по закону, более обширный. Представлены и аудиторские заключения, и маркетинговые обзоры, рассчитаны все финансовые показатели и представлена вся финансовая отчетность. Более того, информационная система Спарк рассчитывает даже дополнительные аналитические индексы, такие, как, например, индекс должной осмотрительности. Этот индекс раскрывает статус добропорядочности анализируемого предприятия.

С другой стороны, аналитичность и проблемность официальных материалов, вынесенных на всеобщее обозрение фундаментальных аналитиков фондового

рынка, открытой компанией утрачена. Если малые и средние предприятия заказывают у аудиторов один отчет, в котором указывают все стороны – и объективные, и проблемные, – то в аудиторских заключениях крупных компаний, помимо стандартного общего набора разделов отчета, все проблемные стороны, которые не обязательно включать в стандартный отчет, выносят в отдельный документ, который представляют только высшему руководству предприятия.

Подтверждение этому можно найти при анализе аудиторских заключений всех крупных металлургических компаний в информационной системе, например, Блумберг. Ни в одном из них по аудированной отчетности 2015 г. не встречается упоминания ни одной налоговой, учетной проблемы. В процессе знакомства с отчетностью был проведен финансово-коэффициентный анализ. По каждой группе анализируемых коэффициентов сначала проведена группировка статей, составлена аналитическая таблица. Затем по общепринятым формулам был проведен анализ.

Из отчетных и аналитических данных аналитик, выявляющий манипуляции с отчетностью, имеет интригующую ситуацию. Предприятие превратилось из убыточного в прибыльное. В целом финансово-коэффициентный анализ дает благоприятную оценку на среднеотраслевом уровне и относительно динамики.

Применим формулу Бениша, составим отдельную расчетную табличку по этой модели (табл. 2).

Таблица 2

МОДЕЛЬ БЕНИША ДЛЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИИ

Показатель	Значение	Коэффициент в формуле Бениша
Отношение срока оборачиваемости дебиторской задолженности в году t к году $t - 1$	0,995	0,920
Отношение валовой прибыли в году $t - 1$ к году t	0,624	0,528
Отношение долгосрочных активов, кроме недвижимости и зданий, к общей сумме активов года t относительно года $t - 1$	1,056	0,404
Отношение продаж t года к продажам $t - 1$ года	1,179	0,892
Индекс обесценивания. Отношение коэффициента амортизации t года к амортизации $t - 1$ года. Коэффициент амортизации равен амортизационным расходам, деленным на амортизацию и расходы на приобретение основных средств	0,941	0,115
Соотношение коэффициента административных, управленческих и коммерческих расходов к выручке – коэффициент года t к году $t - 1$	1,017	0,172
Начисления = (Прибыль без учета нетипичных и нерегулярных доходов и расходов – Операционный денежный поток) / Совокупные активы	0,074	4,670
Индекс левириджа (<i>LEVI</i>): отношение общей суммы долга к совокупным активам в году t относительно года $t - 1$	0,910	0,327

Проведем расчет по формуле:

$$M\text{-счет} = -4,84 + 0,920 (DSRI) + 0,528 (GMI) + \\ + 0,404 (AQI) + 0,892 (SGI) + 0,115 (DEPI) - \\ - 0,172 (SGAI) + 4,67 (\text{начисления}) - \\ - 0,327 (LEVI) = -2,136.$$

Сравним с пороговым для доверия к отчетности значением модели Бениша: $-2,136 < -1,78$.

M-счет отчетности компании оказался меньше порогового значения. Несмотря на подозрительный скачок прибыли, манипуляций с отчетностью не ожидается. Это подтверждает и постатейный анализ компонент формулы Бениша.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Манипуляции с отчетностью – головная боль финансового аналитика.: rubbish in – rubbish out (или ерунда на входе – ерунда на выходе). Эта английская поговорка в конце 1980-х гг. плотно вошла в русский лексикон не только программистов из области ЭВМ, где она и появилась, но и аналитиков. Что посеешь, то и пожнешь: нельзя получить качественную аналитику по некачественной отчетности компании. Нельзя принять правильные и адекватные управленческие решения по предвзятой цифровой картине рисованной бумажной украшенной отчетности.

Предложенный алгоритм выявления манипуляций с отчетностью – новое слово и новая веха в работе финансового аналитика. Набор мероприятий и аналитический инструментарий технологичен, экономичен по времени и трудозатратам, позволяет быстро и четко ответить на вопрос о предвзятости отчетности без анализа документов, проверки проводок и долгой, дорогостоящей аудиторской проверки. При всех допущениях, конечно, главное из которых – схематичность и набор параметров модели, рассчитанных на выборке зарубежных предприятий для условий зарубежных рынков. Но, как показала практика применения модели в российских условиях, на базе отчетности российских организаций, она вполне применима и дает определенные ориентиры.

Другие ограничения модели Бениша состоят в следующем. Модель Бениша полагается на бухгалтерские данные, которые могут не отражать экономической действительности. Более глубокий анализ базовых отношений может быть необходим для получения более четкой картины. Кроме того, поскольку менеджеры узнают о механизме перепроверки их манипуляций, они могут начать играть против используемого аналитического инструментария.

В гибкой и подвижной зарубежной деловой среде финансовые аналитики отмечают, что из-за этих фактов предсказательная сила модели Бениша уменьшается со временем.

Нам в РФ этого еще рано ждать. Запуск этой модели по базе данных сводной отчетности тысяч предприятий, сведенной в одной системе, может дать огромный эффект при массивном мониторинге организаций частными информационно-аналитическими агентствами.

Литература

1. Богатырев С.Ю. Квалиметрия кредитования розничного бизнеса [Текст] / С.Ю. Богатырев, Е.Н. Гусельникова // Банковское дело. – 2012. – №6.
2. Богатырев С.Ю. Налоговые аспекты стоимости бизнеса [Текст] / С.Ю. Богатырев // Налоги и налогообложение. – 2014. – №7. – С. 650-661.
3. Богатырев С.Ю. Стоимостной анализ акций в информационно-аналитической системе «Блумберг» [Текст] / С.Ю. Богатырев // Вопросы оценки. – 2014. – №1. – С. 12-38.

4. Богатырев С.Ю. Стоимостной анализ налоговых факторов в современных информационных системах [Текст] / С.Ю. Богатырев, А.В. Алферова // Налоги и налогообложение. – 2015. – №6.

5. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : справ.-правовая система. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
6. Международные стандарты финансовой отчетности [Электронный ресурс] // Международный совет по стандартам финансовой отчетности : официальный сайт. Режим доступа: <http://www.ifrs.org>.
7. МСФО на практике [Электронный ресурс] : официальный сайт ж-ла. Режим доступа: <http://msfo-practice.ru>.
8. СПАРК – система профессионального анализа рынков и компаний [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.spark-interfax.ru>.
9. Федеральная налоговая служба РФ [Электронный ресурс] : официальный сайт. Режим доступа: <http://www.nalog.ru>.
10. Bloomberg [Электронный ресурс] : инф. система. Режим доступа: <https://www.bloomberg.com>.
11. Thomson Reuters [Электронный ресурс] : инф. система. Режим доступа: <http://thomsonreuters.ru>.

Ключевые слова

Манипуляции с отчетностью; финансово-экономический анализ; бухгалтерская отчетность; манипуляции; предвзятость бухгалтерской отчетности; методы проверки отчетности; финансово-экономические модели; модели проверки отчетности; финансово-коэффициентный анализ.

Богатырев Семен Юрьевич

РЕЦЕНЗИЯ

Научная новизна проведенного в статье исследования состоит в первом применении в Российской Федерации новой, получившей распространение за рубежом модели анализа манипуляций с отчетностью.

Актуальность применения подобных моделей при анализе и прогнозировании современных финансовых явлений не вызывает сомнения. Проблемы качества финансовой отчетности, адекватности информации, используемой при финансовом анализе компании, на основе отчетности продолжают существовать с конца прошлого века, со времен скандала с компанией «Энрон» в США, до наших дней и за рубежом, и в РФ. В то же время пока не разработаны и не используются малозатратные в трудовом и временном плане способы выявления манипуляций и предвзятости в отчетности, наподобие примененной в исследовании модели.

Значимость и доказательность научных результатов, изложенных в статье, заключается в том, что автор статьи определил основные условия и направления применения модели анализа манипуляций с отчетностью. В российских условиях практически реализована набирающая популярность за рубежом модель оценки качества отчетности.

Практическая значимость проведенного исследования, результаты которого изложены в статье, состоит в том, что на конкретном примере автор продемонстрировал возможности и применимость модели. Очертил перспективы дальнейшего использования модели, показал возможности раскрытия потенциала модели при использовании BIG DATA, что расширяет перспективы и раскрывает возможности модели.

Рекомендация к публикации. Статья Семена Юрьевича Богатырева соответствует профилю журнала, имеет качественное содержание, новизну, глубину рассмотрения проблемы и рекомендуется к публикации в журнале.

Никонова И.А., д.э.н., академик РАН, профессор департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва.

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ