

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

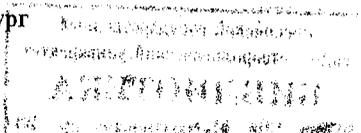
М.М. ГЛАЗОВ

**АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА
ФИНАНСОВО-КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Учебно-методическое пособие

5-е издание, переработанное и дополненное

**Санкт-Петербург
2007**



ББК 65.29 73 Г 52
УДК 657.62(075.8)

Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-коммерческой деятельности промышленного предприятия. Учебно-методическое пособие. – 5-е изд., доп. и перераб. – СПб.: Изд-во РГГМУ, 2007. – 202 с.

В учебно-методическом пособии предложена методология и методика экономического анализа и раскрыта суть диагностического метода, применяемого при аналитическом обследовании промышленного предприятия.

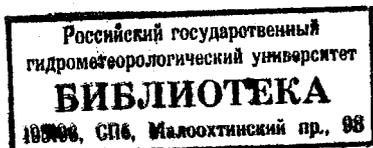
Рассчитано на студентов экономических специальностей, слушателей факультетов повышения квалификации, а также руководителей предприятий и планово-экономических служб.

Рецензенты: доктор экономических наук,
профессор Ивлева Е.С., Институт управления
и экономики, Санкт-Петербург,

доктор экономических наук,
профессор Войтоловский Н.В., СПбГУЭФ

92.к. 1295

© М.М. Глазов
Российский государственный гидрометеорологический,
университет (РГГМУ), 2007



ВВЕДЕНИЕ

Основная цель курса «Анализ и диагностика финансово-коммерческой деятельности промышленного предприятия» - изложение методологии и методики экономического анализа и диагностики, освещение места и роли анализа и диагностики в системе управления экономикой промышленного предприятия, обеспечения выработки у студентов навыков прогнозирования его деятельности.

В рамках основной цели курса студентами решаются следующие задачи, обеспечивающие:

- формирование полноценной, достоверной и объективной информации, т.е. расчетов, обоснований и заключений по анализу и оценке финансовой устойчивости, финансовых результатов, издержек, объема производства, продаж и эффективности отдельных видов и направлений предпринимательской деятельности предприятий;
- формирование полноценной, достоверной и объективной информации о состоянии и достаточности специализированных функций предприятия: маркетинга, производства, снабжения, персонал-менеджмента, административно-финансовой функции, функции менеджмента и организации;
- аналитическое обоснование стратегии и тактики развития предприятия, вариантов текущих управленческих решений;
- прогнозирование уровня и динамики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его финансовых результатов и эффективности в разрезе видов и направлений предпринимательства;
- группировку и ранжирование предприятий по степени надежности, финансовой устойчивости, эффективности финансово-хозяйственной деятельности в территориально-региональных, отраслевых разрезах, а также в разрезе видов предпринимательской деятельности;
- разработку планов повышения эффективности менеджмента, производства, снабжения, персонал-менеджмента, административно-финансовой функции, менеджмента и организации, формирование стратегии развития предприятия.

ГЛАВА 1. СОДЕРЖАНИЕ, ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, ЕГО МЕСТО В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Предмет экономического анализа - хозяйственная деятельность предприятия, то есть совокупность всех хозяйственных процессов, происходящих на предприятии и выраженных в конкретном числовом измерении и изучаемых на базе всех видов учета и внеучетной информации.

Общая цель экономического анализа - изыскание возможностей повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Прикладная цель экономического анализа - научное обоснование управленческих решений.

В каждом конкретном экономическом исследовании цель определяется заказчиком. Решение частных целей направлено на решение общей цели, которая конкретизируется в основных его задачах.

Задачи экономического анализа:

1. Комплексная оценка результатов коммерческой деятельности по важнейшим показателям: выручка от продаж, финансовые результаты, показатели эффективности хозяйственной деятельности, издержки производства и обращения.
2. Оценка результатов коммерческой деятельности структурных подразделений предприятия: цехов, участков, филиалов, специализированных отделов и служб. Определение влияния их деятельности на конечные результаты предприятия, его эффективность.
3. Качественное и количественное исследование причин, повлиявших на результаты деятельности предприятия, то есть качественный и количественный факторный анализ.
4. Выявление резервов улучшения деятельности предприятия, повышения эффективности его производства, маркетинга, снабжения и т.п.
5. Разработка вариантов мероприятий по использованию выявленных резервов и оценка их эффективности.
6. Подготовка рекомендаций для принятия оптимальных управленческих решений по внедрению наиболее эффективных вариантов мероприятий, улучшающих деятельность предприятия, его специализированных функций.
7. Прогнозирование ожидаемых результатов деятельности предприятия.

Таким образом, экономический анализ является важнейшей функцией управления производством.

Если не рассматривать такие функции управления, как организацию и контроль, о которых речь пойдет в главе 10 «Диагностика предприятия», то управление производством включает четыре функции:

1. Планирование.
2. Учет.
3. Экономический анализ.
4. Регулирование.

Планирование обеспечивает разработку направлений и параметров развития предприятия по достижению поставленной цели.

Учет обеспечивает постоянное создание, накопление, классификацию и обобщение необходимой информации о происходящих на предприятии хозяйственных процессах и их результатов.

Экономический анализ базируется на двух предыдущих функциях.

По мнению известных экономистов К. Макконнелла и С. Брю, экономический анализ – «это общественная наука, исследующая проблему эффективности использования или применения ресурсов (средств производства), при котором достигается наибольшее или максимальное удовлетворение безграничных потребностей общества. Так как наши потребности практически безграничны, а ресурсы редки (ограничены), мы не можем удовлетворить все материальные потребности общества. Единственное, что нам остается добиваться - это возможно наибольшего удовлетворения этих потребностей» (32)

Другими словами, **экономический анализ** - комплексное экономическое исследование хозяйственной деятельности, которое является, во-первых, инструментом изучения действия экономических законов в конкретных условиях функционирования предприятия и, во-вторых, средством контроля за хозяйственной деятельностью.

Регулирование обеспечивает выработку и принятие оптимальных управленческих решений и их реализацию для достижения цели функционирования предприятия.

Качественный факторный анализ – определение состава факторов, воздействующих на исследуемый результат, их отбор и обоснование, при нем осуществляется нахождение вида связи между исследуемым показателем и факторами.

Количественный факторный анализ - определение размера влияния факторов на исследуемый результат.

Фактор - это условие, в котором совершается хозяйственный процесс, и под влиянием которого формируется исследуемый показатель, а также причина, по которой изменился хозяйственный процесс и его результат.

Хозяйственная деятельность состоит из основного производства, обеспечивающего миссию предприятия, вспомогательного производства, маркетинга, снабжения, таких важнейших специализированных функций как управление персоналом, административно-финансовая функция, менеджмент и организация, а также научной и опытно-экспериментальной базы, подсобного хозяйства, торговли, социальной сферы и т.п.

Классификация факторов

	Классификационный признак	Группа факторов
1.	По содержанию	1. Количественные (первичные) 2. Качественные (вторичные)
2.	По связи с эффективностью производства	1. Экстенсивные 2. Интенсивные
3.	В зависимости от деятельности предприятия	1. Внешние 2. Внутренние
4.	По времени протяженности (длительности действия)	1. Постоянные 2. Временные
5.	По ширине действия	1. Общие 2. Специфические
6.	По взаимосвязи со сферой деятельности	1. Техничко-технологические 2. Организационные 3. Социальные 4. Экономические
7.	По значимости	1. Основные 2. Второстепенные 3. Случайные
8.	По связи с ресурсами	1. Трудовые факторы 2. Факторы основных фондов 3. Факторы материальных ресурсов 4. Факторы финансовых ресурсов
9.	По направлению воздействия на исследуемый показатель	1. Положительные 2. Отрицательные
10.	По степени детализации	1. Факторы 1-го порядка 2. Факторы 2-го порядка 3. Факторы n-го порядка
11.	С точки зрения воздействия на исследуемый показатель	1. Прямопропорционального действия 2. Обратнопропорционального действия
12.	По виду связи с исследуемым результатом	1. Факторы функциональной зависимости 2. Факторы вероятностной зависимости
13.	По возможности определения размера влияния	1. Факторы, поддающиеся количественному измерению 2. Факторы, количественно неизмеримые
14.	По возможности управления факторами	1. Регулируемые 2. Частично регулируемые 3. Нерегулируемые

Миссия предприятия обычно выражается в виде отдельных утверждений, которые являются неким кодексом организации (предприятия) и определяют ее экономическую, социальную и управленческую философию, экономические критерии прибыльности, производственной

деятельности и качества товаров, стиль поведения внутри организации, подбор и расстановку кадров и, наконец, такое понятие как «имидж».

Литература

(5); (11); (21); (32); (40); (41); (42); (57).

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте содержание, предмет и цель анализа финансово-коммерческой деятельности предприятия.
2. Назовите основные задачи анализа.
3. Назовите основные функции управления и определите место экономического анализа в управлении производством.
4. Дайте определение понятия «фактор». Приведите классификацию факторов.
5. Дайте определение качественного и количественного факторного анализа.

ГЛАВА 2. МЕТОД И МЕТОДИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Под методом науки в широком смысле понимают способ исследования своего предмета, который базируется на всеобщем диалектическом методе познания. Метод - принципиальная теоретическая основа науки.

Метод экономического анализа представляет системное, комплексное изучение, измерение и обобщение влияния факторов на результаты деятельности предприятия путем обработки специальными приемами системы показателей плана, учета, отчетности и других источников информации с целью повышения эффективности производства.

Под методикой понимается совокупность способов, правил наиболее целесообразного выполнения какой-либо работы. В экономическом анализе методика представляет собой совокупность аналитических способов и правил исследования экономики предприятия, определенным образом подчиненных достижению цели анализа. Различают общую и частные методики экономического анализа. Общая методика – система исследования, которая одинаково используется при изучении различных объектов экономического анализа в различных областях (отраслях) народного хозяйства. Частные методики конкретизируют общую относительно к определенным отраслям экономики, к определенному типу производства или объекту исследования.

Методика экономического анализа - это методологические рекомендации по исполнению аналитического исследования. Она содержит следующие моменты:

- а) задачи и формулировки целей анализа;
- б) объекты анализа;
- в) системы показателей, с помощью которых будет исследоваться каждый объект анализа;
- г) советы по последовательности и периодичности проведения аналитического исследования;
- д) описание способов исследования изучаемых объектов;
- е) источники данных, на основании которых производится анализ;
- ж) указания по организации анализа;
- з) технические средства, которые целесообразно использовать для аналитической обработки информации;
- и) характеристика документов, которыми лучше всего оформлять результаты анализа;
- к) потребитель результатов анализа.

Таким образом, методика экономического анализа - совокупность специфических приемов и способов исследования, которые применяются при обработке экономической информации в соответствии с поставленными задачами.

Основные элементы методики экономического анализа: система аналитических показателей, сравнение, детализация и группировка, факторное моделирование, элиминирование и обобщение.

Система аналитических показателей

Аналитические показатели представляют собой понятия, в которых находят отражение объем и уровень экономической эффективности процессов как всей деятельности предприятия, так и отдельных ее сторон, видов.

Аналитические показатели могут быть получены непосредственно из данных учета и отчетности или путем преобразования, сочетания или обработки учетной и отчетной информации.

Следует различать общую систему показателей и частные системы показателей. Общая система аналитических показателей объединяет основные показатели, отражающие хозяйственную деятельность предприятия и ее результаты в целом. Частные системы показателей систематизируют показатели, используемые для анализа конкретных результатов деятельности или конкретных направлений деятельности или конкретных явлений.

Общая система аналитических показателей может быть систематизирована следующим образом.

Первый признак - по назначению или по цели применения. Все аналитические показатели систематизируются следующим образом:

1. Показатели затрат. Здесь объединяются показатели, которые отражают текущие затраты ресурсов на производство и реализацию продукции, например, себестоимость реализованной продукции, расходы на оплату труда и т.п.
2. Показатели ресурсов. Это показатели, отражающие объем авансированных и примененных ресурсов в производстве в натуральном и стоимостном выражении, например, стоимость основных производственных фондов.
3. Показатели результата. В аналитических целях выделяют показатели производственного результата (выручка от реализации продукции, товарный выпуск продукции, валовая продукция, нормативная стоимость обработки, вновь созданная стоимость или чистая продукция, условно-чистая продукция и т.п.) и показатели финансового результата (бухгалтерская прибыль, прибыль от продаж, чистая прибыль, маржинальный доход и т.п.).
4. Показатели эффективности. Это всегда результат сочетания третьей группы (результата) с первой (показателями затрат) и второй (показателями ресурсов).

Второй признак - по способу выражения или по форме выражения. Все аналитические показатели подразделяются на абсолютные и относительные.

Абсолютные показатели выражают определенную абсолютную совокупность хозяйственных процессов, т.е. одновременно выражают их объем, структуру и качественные особенности.

В зависимости от применяемых измерителей абсолютные показатели могут быть натуральными, условно-натуральными, трудовыми и стоимостными. От порядка или способа исчисления абсолютные показатели подразделяются на интервальные, моментные и среднехронологические.

Интервальные показатели характеризуют величину процесса за определенный период времени, например, выручка от реализации продукции, прибыль от продаж, чистая прибыль и т.п.

Моментные показатели характеризуют величину хозяйственных ресурсов на определенную дату, например, все показатели бухгалтерского баланса - моментные показатели.

Среднехронологические показатели отражают средний размер ресурсов за определенный период времени, например, средняя заработная плата рабочих предприятия.

Относительные показатели рассчитываются как частное от деления двух взаимосвязанных разных абсолютных показателей. В зависимости от характера вводимых в расчет абсолютных показателей относительные показатели могут быть коэффициентами, удельными или структурными показателями.

Кoeffициенты - частное от деления двух абсолютных показателей в одинаковом измерении, например, фондотдача, материалотдача, рентабельность капитала и т.п.

Удельные - частное от деления двух абсолютных показателей в разных единицах измерения, например, выработка одного работающего или рабочего.

Структурные показатели - в числителе часть, в знаменателе общее, например, все структурные финансово-оперативные показатели.

Третий признак - по содержанию. Все аналитические показатели подразделяются на количественные и качественные показатели.

Количественные показатели характеризуют объем процесса или ресурса, качественные - отражают особенности хозяйственного процесса, его качество, уровень эффективности.

Четвертый признак - по характеру использования в факторном анализе. Аналитические показатели могут быть либо характеристиками результатов хозяйственного процесса, либо характеристиками факторов, воздействующих на результат.

Пятый признак - по полноте охвата или учета исследуемого процесса или объекта. Аналитические показатели могут быть либо обобщающими, т.е. касаться всей совокупности деятельности предприятия, либо частными. Последние отражают какую-то отдельную часть исследуемого объекта или явления.

Шестой признак - по широте использования, когда все показатели делятся на общие, применяемые для анализа любой сферы деятельности или любой отрасли, и специфические, характерные для определенной сферы деятельности или отрасли.

Седьмой признак - по порядку планирования. Это могут быть либо директивные, либо расчетные показатели. Директивные показатели - показатели, директивно устанавливаемые государством или регулируемые государством: нормы, нормативы, ставки, тарифы, коэффициенты пересчета, цены на государственный заказ и т.п. Расчетные - показатели, рассчитываемые самим предприятием.

Сравнение как элемент методики экономического анализа

Всякое экономическое исследование, аналитическая прикладная работа невозможна без сравнения, которое необходимо для измерения уровня и динамики деятельности предприятия, при исчислении показателей эффективности, структуры, частоты, динамики хозяйственных процессов, а также для определения размера влияния фактора на результат.

Без сравнения невозможна оценка деятельности предприятия.

Исходя из принятых эталонов и баз различают три вида сравнений:

1. Динамические сравнения. Это сравнение во времени, база – данные за предыдущий период.
2. Пространственные или статистические, или территориальные, или межзаводские и т.п. - в качестве базы применяются показатели деятельности других предприятий, другая анализируемая система за один и тот же период времени.
3. Сравнение с планом, нормативом, нормой, проектом, с моделью.

Для обеспечения реальности получаемых результатов при сравнении необходимо обеспечить сопоставимость показателей.

Основные способы приведения показателей к сопоставимости:

1. Устранение влияния изменения цен, для чего показатели выражаются в одинаковой оценке, то есть в сопоставимых ценах.
2. Устранение влияния различий в объеме и ассортименте продукции при сопоставлении качественных показателей.
3. Приведение сравниваемых показателей к единообразной методике их исчисления, для чего показатели базисного периода пересчитываются по методологии отчетного периода и, наоборот.
4. Периоды времени, по которым производится сравнение, должны быть тождественны.

Детализация и группировка

Детализация - разложение показателя по различным признакам:

1. По времени совершения процесса, что позволяет наблюдать за равномерностью процесса и выявлять тенденции в развитии процессов и результатов.
2. По месту совершения хозяйственных процессов, например, детализация показателей по цехам, участкам, филиалам, рабочим местам и т.п., что позволяет определить место возникновения резерва.
3. По составным частям. Такая детализация необходима для наблюдения за структурой процесса.
4. По факторам, воздействующим на исследуемый результат, что позволяет выделить некоторые однородные группы факторов, влияющих на результат. Группировка – обобщение результатов по каким-либо признакам.

Факторное моделирование как элемент методики экономического анализа

Важнейшей составляющей методики экономического анализа является качественный факторный анализ или взаимосвязанное изучение хозяйственных процессов или факторное моделирование: это находже-

ние взаимной закономерной связи отдельных процессов и явлений. В каждом отдельном случае суть данного приема состоит:

- а) в выявлении зависимости между отдельными процессами, т.е. в выявлении состава факторов, воздействующих на величину исследуемого показателя;
- б) в установлении характера зависимости между факторами и исследуемым результатом;
- в) в построении схемы связи между исследуемым результатом и факторами, на него воздействующими, т.е. в построении факторной модели.

При экономическом анализе изучаются детерминированные и вероятностные связи между исследуемым показателем и факторами.

Детерминированными называются такие связи, когда между исследуемым показателем и факторами существует жесткая функциональная зависимость и строгое соответствие, то есть когда заранее можно предсказать, на сколько изменится величина исследуемого результата при определенном изменении значения какого-либо фактора.

Вероятностными называют такие связи, когда между исследуемыми показателями и факторами нет строгого соответствия и строгой зависимости, но доказано, что эта зависимость существует.

Детерминированные модели включают аддитивные, мультипликативные и комбинированные модели.

Аддитивная модель - исследуемый показатель рассматривается как алгебраическая сумма факторов.

$$A = f(b, v, r) \rightarrow A = \pm b \pm v \pm r. \quad (2.1)$$

Мультипликативная модель - исследуемый показатель разлагается на ряд факторов - сомножителей.

$$A = f(b, v, r) \rightarrow A = b \times v \times r. \quad (2.2)$$

Комбинированная модель - сочетание аддитивной и мультипликативной моделей: некоторые сомножители цепочки могут распадаться на слагаемые или некоторые слагаемые при аддитивной связи распадаются на сомножители.

Элиминирование как элемент методики экономического анализа

Задачей элиминирования является определение количественного влияния каждого фактора в отдельности на изменение изучаемого показателя.

Элиминирование - это логический прием, при помощи которого мысленно исключается влияние всех факторов, кроме одного, действие которого подлежит изучению.

При исследовании аддитивной схемы связи элиминирование осуществляется путем вычитания базисного значения каждого из факто-

ров-слагаемых из его отчетного значения. При этом очередность расчетов не влияет на результаты последних.

Алгоритм расчетов влияния факторов на базе использования приема элиминирования при аддитивной схеме связи

$$V = O_n + ТП - O_k, \quad (2.3)$$

где V – выручка от продаж;

$ТП$ – товарная продукция;

O_n, O_k – остатки нереализованной товарной продукции на начало и конец отчетного периода соответственно.

На $\Delta B = B_1 - B_0$ оказывают влияние три фактора:

- 1) изменение остатков нереализованной товарной продукции на начало отчетного периода - $\Delta B (\Delta O_n)$;
- 2) изменение товарного выпуска продукции - $\Delta B (\Delta ТП)$;
- 3) изменение остатков нереализованной товарной продукции на конец отчетного периода - $\Delta B (\Delta O_k)$.

Рассчитаем влияние этих факторов на ΔB

$$\Delta B (\Delta O_n) = O_{n1} - O_{n0};$$

$$\Delta B (\Delta ТП) = ТП_1 - ТП_0;$$

$$\Delta B (\Delta O_k) = O_{k1} - O_{k0};$$

$$\Delta B = B_1 - B_0 = \Delta B (\Delta O_n) + \Delta B (\Delta ТП) - \Delta B (\Delta O_k).$$

Отклонение по изучаемому показателю в целом должно равняться алгебраической сумме отклонений по отдельным факторам.

Конкретный пример использования приема элиминирования при аддитивной схеме связи приведен в таблице 4, где речь идет об анализе бухгалтерской прибыли (см. приложение).

При мультипликативной и комбинированной схемах связи элиминирование осуществляется различными способами. Рассмотрим два из них, наиболее распространенных в практике экономического анализа: способ цепных подстановок и способ абсолютных разниц (отклонений).

Способ ценных подстановок

Этот способ заключается в том, что наряду с базисным и отчетным значением анализируемого показателя рассчитываются подстановки.

Подстановка - это такая условная величина, которая отвечает на вопрос: каков был бы размер исследуемого показателя, если бы один фактор изменился, а все остальные факторы остались бы неизменными.

При изучении цепочки, в которой «и» факторов-сомножителей, мы должны построить «п - 1» подстановку. Подстановка осуществляется путем замены базисного значения фактора на его отчетное значение.

Элиминирование осуществляется путем последующего вычитания из каждой последующей подстановки предыдущей. Каждая подстановка участвует в расчетах дважды: как уменьшаемое и как вычитаемое.

Сумма размеров влияния всех факторов должна быть равна отклонению фактического уровня анализируемого показателя от его базисного уровня.

Рассмотрим это правило на примере зависимости расходов на оплату труда (РОТ) от двух факторов: средней списочной численности промышленно-производственного персонала (ССЧ ППП) и средней заработной платы одного работающего (СЗП). Двухфакторная мультипликативная модель выглядит следующим образом:

$$\text{РОТ} = \text{ССЧ ППП} \times \text{СЗП} \quad (2.4)$$

Исходные данные для расчета:

$$\text{РОТ}_0 = \text{ССЧ ППП}_0 \times \text{СЗП}_0;$$

$$\text{Подстановка } \text{РОТ}_{\text{усл}} = \text{ССЧ ППП}_1 \times \text{СЗП}_0;$$

$$\text{РОТ}_1 = \text{ССЧ ППП}_1 \times \text{СЗП}_1;$$

Алгоритм расчета

$$\Delta \text{РОТ} (\Delta \text{ССЧ ППП}) = \text{РОТ}_{\text{усл}} - \text{РОТ}_0;$$

$$\Delta \text{РОТ} (\Delta \text{СЗП}) = \text{РОТ}_1 - \text{РОТ}_{\text{усл}};$$

$$\Delta \text{РОТ} = \text{РОТ}_1 - \text{РОТ}_0 = \Delta \text{РОТ} (\Delta \text{ССЧ ППП}) + \Delta \text{РОТ} (\Delta \text{СЗП}).$$

Исходные данные для анализа $\Delta \text{РОТ}$ представлены в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Исходные данные для анализа $\Delta \text{РОТ}$

№ п/п	Наименование показателей	Базисный период	Отчетный период	Отклонение (+, -) гр. 2 - гр. 1
А	Б	1	2	3
1.	РОТ, тыс.руб.	400	450	+ 50
2.	ССЧ ППП, чел.	100	90	- 10
3.	СЗП, тыс.руб. (п.1 : п.2)	4	5	+ 1

Рассчитаем подстановку:

$$\text{РОТ}_{\text{усл}} = 90 \times 4 = 360 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta \text{РОТ} (\Delta \text{ССЧ ППП}) = 360 - 400 = - 40 \text{ тыс.руб.};$$

$$\Delta \text{РОТ} (\Delta \text{СЗП}) = 450 - 360 = +90 \text{ тыс.руб.};$$

$$\text{Проверка: } - 40 + 90 = +50 \text{ тыс.руб.}$$

Снижение ССЧ ППП приводит к снижению суммы РОТ, а рост СЗП - к ее росту.

При факторной модели, состоящей из более чем двух факторов, подстановки осуществляются в той последовательности, в которой они расположены по схеме связи. Рассмотрим мультипликативную модель:

$$A = б \times в \times г.$$

Алгоритм расчета

Таблица 2.2

Показатель	Порядок расчета	Алгоритм расчета влияния факторов
A_0	$б_0 \times в_0 \times г_0$	-
Подстановка 1: $A_{усл 1}$	$б_1 \times в_0 \times г_0$	$\Delta A (\Delta б) = A_{усл 1} - A_0$
Подстановка 2: $A_{усл 2}$	$б_1 \times в_1 \times г_0$	$\Delta A (\Delta в) = A_{усл 2} - A_{усл 1}$
A_1	$б_1 \times в_1 \times г_1$	$\Delta A (\Delta г) = A_1 - A_{усл 2}$
ΔA	$A_1 - A_0$	$\Delta A (\Delta б, \Delta в, \Delta г)$

Способ абсолютных разниц (отклонений)

Суть этого способа: размер влияния каждого фактора-сомножителя определяется изолированно путем умножения абсолютного отклонения по данному фактору на величины всех других факторов-сомножителей, которые берутся в базисном или отчетном значениях в зависимости от местонахождения факторов в цепочке. Другими словами, ранее исключенные факторы берутся в отчетном значении, слева от изучаемого фактора, а еще не исключаемые - в базисном значении, т.е. те, которые справа.

В простейшем случае, когда в цепочке только два фактора-сомножителя (количественный и качественный), расчеты этим способом осуществляются по правилу: «Абсолютное отклонение количественного фактора умножается на базисное значение качественного фактора, абсолютное отклонение по качественному фактору умножается на отчетное значение количественного фактора».

$$\Delta \text{РОТ} (\Delta \text{ССЧ ППП}) = (\text{ССЧ ППП}_1 - \text{ССЧ ППП}_0) \times \text{СЗП}_0;$$

$$\Delta \text{РОТ} (\Delta \text{СЗП}) = (\text{СЗП}_1 - \text{СЗП}_0) \times \text{ССЧ ППП}_1;$$

$$\Delta \text{РОТ} = \text{РОТ}_1 - \text{РОТ}_0 = \Delta \text{РОТ} (\Delta \text{ССЧ ППП}) + \Delta \text{РОТ} (\Delta \text{СЗП}).$$

В нашем примере, табл.2.1:

$$\Delta \text{РОТ} (\Delta \text{ССЧ ППП}) = (-10) \times 4 = -40 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta \text{РОТ} (\Delta \text{СЗП}) = (+1) \times 90 = +90 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{Проверка: } -40 + 90 = +50 \text{ тыс. руб.}$$

Алгоритм расчета при трехфакторной модели

$$\Delta A (\Delta b) = (b_1 - b_0) \times v_0 \times r_0;$$

$$\Delta A (\Delta v) = b_1 \times (v_1 - v_0) \times r_0;$$

$$\Delta A (\Delta r) = b_1 \times v_1 \times (r_1 - r_0);$$

$$\Delta A = A_1 - A_0 = \Delta A (\Delta b, \Delta v, \Delta r);$$

Обобщение как элемент методики экономического анализа

Обобщение – заключительный этап экономического анализа. В ходе обобщения дается:

1. Развернутая характеристика результатов деятельности с выделением положительных и отрицательных сторон функционирования предприятия;

2. Составляется сводка резервов повышения эффективности деятельности;

3. Разрабатывается перечень организационных, технических, технологических, социальных и экономических мероприятий по мобилизации выявленных резервов.

Под резервами в экономическом анализе понимаются не использованные в полной мере или частично возможности повышения эффективности производства на анализируемом объекте в конкретном периоде времени.

В соответствии с признаками, принятыми для классификации, можно представить классификацию резервов в следующем виде:

1. По времени использования, срокам мобилизации;

- текущие;
- перспективные.

Текущие – часть собственных ресурсов анализируемого предприятия, которые временно не включены в производственный процесс или используются ниже запланированного потенциала.

Они могут выступать в виде:

- а) сознательно созданных запасов с целью предотвращения остановок производства, расширения производства, предотвращения ожидаемых потерь, связанных с инфляцией и т.п.;
- в) резервов, образующихся самопроизвольно под влиянием нарушения сбалансированности использования в производстве ресурсов. Например, простой оборудования, запасы неликвидных материалов и т.п.

Перспективные – резервы, имеющиеся потенциально в народном хозяйстве или на производстве, для мобилизации которых необходимо длительное время и дополнительные инвестиции.

2. По характеру обнаружения:

- явные;

- скрытые.

Явные – прямые потери в производстве, например, брак; скрытые резервы – наиболее значительная часть резервов, которые выявляются лишь в процессе факторного анализа.

3. По месту нахождения: внутренние и внешние резервы.

4. По связи с ресурсами:

- резервы, связанные с более эффективным использованием трудовых ресурсов;
- резервы, связанные с более эффективным использованием основных фондов;
- резервы, связанные с более эффективным использованием материальных ресурсов;
- резервы, связанные с более эффективным использованием финансовых ресурсов.

5. По принципу их определения, широте охвата:

- изолированные;
- частные;
- комплектные;
- комплексные.

Изолированный резерв – отражает неиспользованную возможность улучшения какого-либо одного аналитического показателя без учета его связи с другими показателями по одному или группе факторов, по одному или группе направлений мобилизации этого резерва.

Частный резерв – характеризует неиспользованные возможности улучшения какого-либо одного показателя относительно одного из производственных или финансовых ресурсов. Например, резерв увеличения объема выпуска продукции за счет роста фондоотдачи.

Комплектный резерв – характеризует возможность улучшения какого-либо показателя исходя из совокупности взаимодействия производственных и финансовых ресурсов. Например, резерв роста выпуска продукции, связанный с мобилизацией возможностей увеличения эффективности материально-технических и трудовых ресурсов, т.е. это резерв, обеспеченный по всем трем группам ресурсов. При его определении нельзя суммировать резервы по каждой группе ресурсов. На практике, в качестве комплектного резерва принимается наименьший резерв по какой-либо группе ресурсов.

Комплексный резерв – это возможность улучшения совокупности взаимосвязанных показателей по всему комплексу производственных и финансовых ресурсов с учетом всех взаимодействий факторов. Например, резерв роста прибыли за счет объема реализации продукции, снижения ее себестоимости, роста цен и изменения структуры ассортимента с точки зрения рентабельности отдельных изделий.

Выявленные резервы позволяют устранить или ослабить действие негативных факторов, разработать план мероприятий, связанных с

42. К. 1295

их вовлечением в производственный процесс, повысить эффективность деятельности предприятия.

Аналитическая информация, ее виды и содержание

Все источники данных для экономического анализа делятся на плановые, учетные и внеучетные.

Плановые источники - все типы планов, которые разрабатываются на предприятии (перспективные, текущие, оперативные), а также нормативные материалы, сметы, ценники, проектные задания.

Источники информации учетного характера - данные, которые содержат документы бухгалтерского, налогового, статистического и оперативного учета, а также все виды отчетности, первичная учетная документация. Это основные источники информации для экономического анализа.

Внеучетные источники информации - документы, которые регулируют хозяйственную деятельность, материалы специальных исследований, анкеты, вопросники, интервью, техническая и технологическая документация, бюллетени, справочники, газеты, журналы, специальная литература, хозяйственно-правовые документы.

Этапы экономического анализа

Аналитическая работа включает в себя следующие этапы:

1. Определение целей и объекта анализа.
2. Общее ознакомление с объектом и разработка предварительного плана.
3. Подбор информации и проверка ее достоверности.
4. Расчетная часть изучения информации и использование частных методик анализа.
5. Подведение итогов анализа и подсчет выявленных резервов.
6. Разработка мероприятий по мобилизации резервов, установление сроков их мобилизации и ответственных лиц.

Виды экономического анализа, их классификация

Экономический анализ следует классифицировать по следующим признакам:

1. Объект управления: народнохозяйственный, отраслевой, региональный, анализ в масштабе союзов, концернов, ассоциаций и т.п., в масштабе предприятия и внутризаводской (внутрихозяйственный) анализ.
2. Аспект исследования:
 - общэкономический или финансово-экономический анализ. Он базируется на исследовании показателей в стоимостном выражении на основании данных бухгалтерской и статистической



- отчетности, а также данных бухгалтерского, налогового, оперативного и статистического учета;
- технико-экономический анализ. Такой анализ является логическим продолжением общеэкономического анализа и позволяет определить влияние факторов техники, технологии, организации, управления и т.п. Здесь используются не только стоимостные показатели, но и технико-производственные показатели в натуральных, условно-натуральных и трудовых измерителях;
 - функционально-стоимостной анализ. Это инженерный анализ, например, изучение снижения себестоимости на предпроектном этапе исследования;
 - функциональная диагностика - новое направление экономического анализа (см. главу 10).
3. Субъект анализа: внешний и внутренний анализ.
 4. Время проведения: ежедневный, декадный, ежемесячный, поквартальный, годовой.
 5. Характер решений, принимаемых на основе экономического анализа:
 - итоговый (последующий, периодический, ретроспективный). Осуществляется по окончании отчетного периода. Его преимущество – достоверность, так как он базируется на данных отчетности и учета, кроме того, результаты такого анализа могут быть использованы в будущем (при планировании);
 - оперативный или текущий. Может быть либо финансовым, либо производственным, проводится по ходу осуществления хозяйственных процессов. При его проведении используются данные оперативного учета;
 - перспективный или прогнозный. Методика составления плана развития предприятия.
 6. По содержанию:
 - полный или комплексный;
 - тематический (выборочный, частичный).
 7. По широте охвата: внутрихозяйственный и межхозяйственный.

Требования к экономическому анализу

Экономический анализ должен быть объективным, конкретным, комплексным, системным, регулярным, экономичным, действенным.

Литература

(5); (11); (21); (29); (40); (41); (42); (57).

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте общую систему аналитических показателей.
2. Охарактеризуйте виды сравнений, пути обеспечения сопоставимости

показателей.

3. Изложите суть и регламент факторного моделирования.
4. Охарактеризуйте сущность элиминирования и регламент его проведения при аддитивной модели.
5. Изложите суть способа цепных подстановок.
6. Изложите суть способа абсолютных разниц (отклонений).
7. Охарактеризуйте классификацию резервов повышения эффективности финансово-коммерческой деятельности.
8. Дайте характеристику видов анализа.
9. Охарактеризуйте пользователей аналитической информации, их интересы и цели анализа.
10. Назовите основные элементы традиционной методики анализа.
11. Назовите информационные источники анализа финансово-коммерческой деятельности предприятия.

ГЛАВА 3. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

1. Анализ объема и ассортимента продукции.
2. Анализ структуры продукции.
3. Анализ качества произведенной продукции.
4. Анализ ритмичности производства.
5. Анализ отгрузки и реализации продукции.

1. Анализ объема и ассортимента продукции

Рост объема производства продукции влияет на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому обычно прикладной экономический анализ начинают с изучения показателей выпуска продукции. Основные задачи этого анализа:

- а) оценка степени выполнения плана и динамики производства и реализации продукции;
- б) определение влияния факторов на изменение величины этих показателей;
- в) выявление внутривозможных резервов увеличения выпуска и реализации продукции;
- г) разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Объем (V) производства продукции выражается в натуральных, условно-натуральных и стоимостных измерителях. Обобщающие показатели объема производства продукции получают с помощью стоимостной оценки в оптовых ценах. Основными показателями объема производства являются ТП, В, ВП.

ТП – товарная продукция;

В – выручка от продаж;

ВП – валовая продукция – это стоимость всей произведенной продукции включая незавершенное производство (НЗП).

ТП = ВП – НЗП – внутрихозяйственный оборот. Выражается в оптовых ценах, действующих в отчетном году. Объем реализованной продукции (работ, услуг) – РПРУ определяется в действующих ценах (оптовых, договорных). Включает стоимость реализованной продукции, отгруженной и оплаченной покупателем.

Натуральные показатели используются при анализе объемов производства по отдельным видам однородной продукции.

Условно-натуральные и стоимостные показатели применяются для обобщенной характеристики объемов производства продукции. Например, на консервных заводах используется условно-натуральный показатель, такой как тысячи условных банок (ТУБ). На ремонтных предприятиях – количество условных ремонтов.

Номенклатура – перечень наименований изделий и их кодов, установленных для соответствующих видов продукции в общесоюзном классификаторе промышленной продукции (ОКПП), действующем на территории СНГ.

Ассортимент – перечень наименований продукции с указанием ее объема выпуска по каждому виду. Он бывает полный, групповой и внутригрупповой.

Анализ выполнения плана по номенклатуре базируется на сравнении фактического и планового выпуска продукции по изделиям, которые включены в основной перечень (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Анализ выполнения плана по выпуску ТП, тыс. руб.

Изделие	Объем производства продукции, тыс. руб.			Отклонение планового выпуска от прошлого года		Отклонение фактического выпуска продукции			
	Прошлый (предыдущий) год	Отчетный год		В абсолютной сумме, тыс. руб.	В %	От плана		От прошлого года	
		план	факт			В абс. сумме, тыс. руб.	В %	В абс. сумме, тыс. руб.	В %
А	20150	20200	20420	+50	+0,25	+220	+1,09	+270	+1,34
Б	15600	16000	16150	+400	+2,56	+150	+0,94	+550	+3,53
В	10215	10500	11000	+285	+2,79	+500	+4,76	+785	+7,68
Итого	85750	90000	100100	+4250	+4,96	+10100	+11,22	+14350	+16,73

Выводы по таблице 3.1 носят описательный характер.

Оценка выполнения плана по ассортименту может проводиться:

- а) по способу наименьшего процента;
- б) по удельному весу в общем перечне наименований изделий, по которым выполнен план выпуска продукции;
- в) с помощью среднего процента, который рассчитывается путем деления общего фактического выпуска продукции в пределах плана на общий плановый выпуск продукции. Причем, продукция, изготовленная сверх плана или не предусмотренная планом, не засчитывается в выполнение плана по ассортименту.

Таблица 3.2

Выполнение плана по ассортименту

Изделие	Товарная продукция в плановых ценах, тыс. руб.		Выполнение плана, %	Товарная продукция, зачтенная в выполнение плана по ас- сортименту, тыс. руб.
	план	факт		
А (1)	20200	20420	101,09	20200
Б (2)	16000	16150	100,93	16000
В (3)	10500	11000	104,76	10500
Г (4)	10000	9000	90,0	9000
Д (5)	8000	7500	93,75	7500
Е (6)	15000	15500	103,33	15000
Ж (7)	10300	20530	199,32	10300
ИТОГО:	90000	100100	111,22	88500

По способу наименьшего процента – процент выполнения плана составил 90,0%; по удельному весу в общем перечне наименований изделий, по которым выполнен план выпуска продукции – $5 : 7 \times 100 = 71,43\%$; по среднему проценту – $88500 : 90000 \times 100 = 98,33\%$.

Кроме того, данные таблицы 3.2 используются для оперативного анализа выполнения плана по ассортименту. Причины недовыполнения плана по ассортименту могут быть внешние и внутренние. К внешним относятся конъюнктура рынка, изменение спроса на отдельные виды продукции, несвоевременный ввод в действие производственных мощностей предприятия по независящим от него причинам.

Внутренние причины – состояние таких специализированных функций, как маркетинг и снабжение, недостатки в организации производства (неэффективность функций «менеджмента и организации»), плохое техническое состояние основных производственных фондов

(ОПФ), их простои, аварии, неэффективность функций «персонал – менеджмента» и т.п.

2. Анализ структуры продукции

Неравномерность выполнения плана по отдельным видам продукции приводит к изменению ее структуры, т.е. соотношения отдельных изделий в общем их выпуске. Выполнить план по структуре – значит сохранить в фактическом выпуске продукции запланированные соотношения отдельных ее видов. Причем, изменение структуры производства оказывает влияние на все экономические показатели: объем выпуска в стоимостном выражении, материалоемкость, себестоимость товарной продукции, реализованной продукции, показатели финансового результата и рентабельность. Если увеличивается удельный вес более дорогой продукции (пальто с меховым воротником, по сравнению с пальто без мехового воротника), то объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастет и наоборот.

То же происходит с размером прибыли при увеличении удельного веса высококонкурентной и экспортируемой за рубеж продукции и соответственно уменьшением доли низкорентабельной продукции.

Расчет влияния структуры производства на уровень вышеперечисленных показателей производится способом цепных подстановок.

Таблица 3.3
Анализ структуры товарной продукции, тыс. условных банок
(ТУБ), условная банка (УБ)

Изделие	Оптовая цена за 1-ую условную банку, в руб.	Объем производства продукции, в условных банках		Товарная продукция в ценах плана, тыс. руб.			Изменение товарной продукции за счет структуры, тыс. руб.
		План	Факт	План	Фактически при плановой структуре	Факт	
А	5,0	57600	50400	288,0	295,5	252,0	-43,5
В	6,0	56000	55440	336,0	344,75	332,64	-12,11
С	7,0	27430	31680	192,0	197,0	221,76	+24,76
Д	7,5	19200	26880	144,0	147,75	201,6	+53,85
Итого:	-	160230	164400	960,0	985,0	1008,0	+23,00

Данные гр. 5 табл. 3.3 получены умножением данных гр.4 по каждому виду продукции на коэффициент выполнения плана по товарной продукции в целом по предприятию в условно-натуральных единицах.

$$K_{\text{ВП}} = 164400 : 160230 = 1,026025$$

Если бы план производства был равномерно перевыполнен на 102,6025% по всем видам продукции и не нарушалась запланированная структура, то общий объем производства в ценах плана составил бы 985,0 тыс. руб.

Справочно:

$$\left[\begin{array}{cc} 1008,00 & : & 960,00 \times 100 = 105,0\% \\ \text{факт} & \text{план} & \end{array} \right]$$

При фактической структуре он выше на 23,00 тыс. руб., т.е. доля более дорогой продукции в общем ее выпуске увеличилась. В основу расчета положен способ цепных подстановок:

$$\text{ТП}_{\phi} = \sum (V_{\text{ф. общ}} \times \text{УДф}_i \times \text{Ц}_{\text{пл}_i}) = 1008,00 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{ТП}_{\text{усл.}} = \sum (V_{\text{ф. общ}} \times \text{УД}_{\text{пл}_i} \times \text{Ц}_{\text{пл}_i}) = 985,00 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta \text{ТП}_{\text{ср.}} = \text{ТП}_{\phi} - \text{ТП}_{\text{усл.}} = 1008,00 - 985,00 = + 23,00 \text{ тыс.руб.}$$

Такой же результат можно получить и более простым способом, если взять разность между уровнями выполнения плана по производству продукции в стоимостном и условно-натуральном выражении и умножить ее на запланированный выпуск продукции в стоимостном выражении.

$$\Delta \text{ТП}_{\text{ср.}} = (1,05 - 1,026025) \times 960,00 \text{ тыс.руб.} = + 23,00 \text{ тыс.руб.}$$

Другой способ расчета, при использовании способа абсолютных разниц: сначала определяется изменение среднего уровня цены 1 ТУБ, УБ ($\Delta \text{Ц}_{\text{ср.}}$) за счет структуры (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Расчет изменения средней цены 1 ТУБ, УБ за счет структурного фактора

Изделие	Оптовая цена за 1-ну условную банку, в руб.	Структура продукции, %			Изменение средней цены за счет структуры, коп. (гр.4 x гр.1 : 100)
		План	Факт	Отклонения (+, -), в % гр.3 - гр.2	
А	5,00	35,95	30,66	-5,28	-26,40
В	6,00	34,95	33,72	-1,23	-7,38
С	7,00	17,12	19,27	+2,15	+15,05
Д	7,50	11,98	16,35	+4,36	+32,73
Итого:	-	100,0	100,0	-	+14,0

Умножив полученный результат на общий фактический объем производства продукции в натуральном выражении, получим изменение объема товарной продукции в стоимостном выражении:

$$\Delta Ц_{стр} = \frac{\sum (УДф_1 - УДпл_1) \times Ц_{пл_1}}{100}; \quad (3.1)$$

$$\Delta ТП_{стр} = \Delta Ц_{стр} \times Vф. общ; \quad (3.2)$$

$$\Delta ТП_{стр} = + 0,14 \text{ руб.} \times 164400 = 23,00 \text{ тыс.руб.}$$

При определении влияния структурного фактора на объем производства продукции, кроме того, используют средневзвешенные цены. Для этого сначала определяется средневзвешенная цена при фактической структуре продукции, а затем при плановой, и разность между ними умножается на фактический общий объем производства продукции в условно-натуральном выражении.

$$\Delta \bar{Ц}_{стр} = \sum (Ц_{пл_1} \times УДф_1) : 100 - \sum (Ц_{пл_1} \times УДпл_1) : 100 = (5,00 \times 30,66 + 6,00 \times 33,72 + 7,00 \times 19,27 + 7,50 \times 16,35) : 100 - (5,00 \times 35,95 + 6,00 \times 34,95 + 7,00 \times 17,12 + 7,50 \times 11,98) : 100 = + 0,14 \text{ руб.}$$

$$\Delta ТП_{стр} = \Delta \bar{Ц}_{стр} \times Vф. общ = + 0,14 \text{ руб.} \times 164400 = 23,00 \text{ тыс.руб.}$$

3. Анализ качества произведенной продукции

Высокий уровень качества продукции способствует повышению спроса на нее и увеличению суммы прибыли не только за счет роста объема продаж, но и за счет более высоких цен.

Качество продукции – это понятие, которое характеризует параметрические, эксплуатационные, потребительские, технологические, дизайнские свойства изделия, уровень его стандартизации и унификации, надежность и долговечность.

Различают обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества продукции.

Обобщающие показатели характеризуют качество всей произведенной продукции независимо от ее вида и назначения: удельный вес новой продукции в общем ее выпуске, а также сертифицированной продукции и экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны, причем также определяется удельный вес в общем ее выпуске.

Индивидуальные показатели качества характеризуют одно из ее свойств: полезность (жирность молока, зольность каменного угля); надежность (долговечность, безотказность в работе); технологичность (трудоемкость, энергоемкость); эстетичность изделий.

Косвенные показатели: штрафы за некачественную продукцию, объем и удельный вес забракованной продукции, количество полученных рекламаций, потери от брака и т.п.

Задача анализа в этой области - изучить динамику вышеуказанных показателей, выполнение плана по их уровню, причины их изменения и дать оценку выполнения плана по уровню качества продукции.

В качестве примера такого анализа, проведем анализ качества продукции, которая характеризуется сортом. Для этого рассчитываются:

- 1) доля продукции каждого сорта в общем объеме производства;
- 2) средний коэффициент сортности;
- 3) средневзвешенная цена изделия в сопоставимых ценах.

При оценке выполнения плана по первому показателю фактическую долю каждого сорта в общем объеме продукции сравнивают с плановой, а для изучения динамики качества - с данными прошлых периодов.

Средний коэффициент сортности можно определить двумя способами:

- а) отношением количества продукции первого сорта к общему количеству;
- б) отношением стоимости продукции всех сортов к возможной стоимости продукции по цене 1 сорта.

$$K_{\text{сортности}} = \frac{\sum (V_i \times C_i)}{V_{\text{общ}} \times C_{1\text{сорта}}} \quad (3.3)$$

Таблица 3.5

Анализ качества продукции

Сорт продукции	Цена за 1 УБ, руб.	Выпуск продукции, в условных банках (УБ)		Стоимость выпуска, в тыс. руб.			
		План	Факт	План	Факт	По цене 1 сорта	
						План	Факт
I	15,0	30000	32000	450,0	480,0	450,0	480,0
II	13,0	20000	15000	260,0	195,0	300,0	225,0
III	10,0	10000	5000	100,0	50,0	150,0	75,0
Итого:	-	60000	52000	810,0	725,0	900,0	780,0

Отсюда, коэффициент сортности по плану = $(810,0 : 900,0) = 0,9$;

Фактически $(725 : 780) = 0,93$.

Выполнение плана по качеству = $0,93 : 0,90 = 1,0333$, или 103,33%.

Средневзвешенная цена по плану 810 тыс. руб. : 60000 УБ = 13,50 руб.

Фактически = 725 тыс. руб. : 52000 УБ = 13,94 руб.

По отношению к плану $13,94 : 13,50 \times 100 \approx 103,3\%$ (103,26%), что приблизительно равно выполнению плана по качеству.

Далее необходимо определить влияние качества продукции на стоимостные показатели работы предприятия: выпуск товарной продукции (ΔTP), выручка от реализации продукции, работ, услуг РПРУ (ΔB) и прибыль ($\Delta П$). Расчет производится следующим образом:

$$\Delta T\Pi = (\Pi_1 - \Pi_0) \times K_1; \quad (3.4)$$

$$\Delta B = (\Pi_1 - \Pi_0) \times V_{\text{рп}_1}; \quad (3.5)$$

$$\Delta\Pi = [(\Pi_1 - \Pi_0) \times V_{\text{рп}_1}] - [(C_1 - C_0) \times V_{\text{рп}_1}], \quad (3.6)$$

где Π_0 и Π_1 – соответственно цена изделия до и после изменения качества;

C_0 и C_1 – соответственно уровень себестоимости изделия до и после изменения качества;

K_1 – количество произведенной продукции повышенного качества в натуральном выражении;

$V_{\text{рп}_1}$ – объем реализации продукции повышенного качества в натуральном выражении.

Если предприятие выпускает продукцию по сортам и произошло изменение сортового состава, то сначала рассчитывают, как изменились средневзвешенная цена и средневзвешенная себестоимость единицы продукции, а затем по вышеприведенным алгоритмам определяют влияние сортового состава на выпуск товарной продукции, выручку и прибыль от реализации продукции, работ, услуг.

$$\bar{\Pi}_{\text{пл}} = \frac{\sum(K_{\text{пл}_i} \times \Pi_{\text{пл}_i})}{\sum K_{\text{пл}_i}}; \quad (3.7)$$

$$\bar{\Pi}_{\text{ф}} = \frac{\sum(K_{\text{ф}_i} \times \Pi_{\text{ф}_i})}{\sum K_{\text{ф}_i}}; \quad (3.8)$$

где $\bar{\Pi}_{\text{пл}}$ и $\bar{\Pi}_{\text{ф}}$ – средневзвешенная цена, рассчитанная на плановый и фактический объем товарной продукции, соответственно.

Влияние сортового состава продукции на изделие «А» в стоимостном выражении.

Таблица 3.6

Сорт продукции	Цена за 1 условную банку (УБ), руб.	Структура продукции, %			Изменение средней цены за счет структуры, руб. (1 x 4 : 100)
		план	факт	изменение (+, -)	
I	15,0	50,0	61,5	+11,5	+1,725
II	13,0	33,3	28,8	-4,5	-0,585
III	10,0	16,7	9,6	-7,1	-0,710
Итого:	-	100,0	≈100,0	-	+0,430

Используя способ абсолютных разниц, приведем расчет. В связи с улучшением качества продукции, т.е. увеличением доли I сорта и уменьшением соответственно доли продукции II и III сортов, средняя цена реализации по изделию А выше плановой на 0,43 рубля, а в стои-

мости всего фактического выпуска = $0,43 \text{ руб.} \times 52000 \text{ УБ} = 22360 \text{ руб.} = 22,36 \text{ тыс. руб.}$

Можно использовать и другие способы расчета. Аналогичные расчеты выполняются по всем видам продукции, по которым установлены сорта, затем результаты обобщаются.

Косвенные показатели определяются на основании диагностики производственной функции.

4. Анализ ритмичности производства

Ритмичность – равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренных планом. Ритмичная работа – основное условие своевременного выпуска и реализации продукции. Неритмичность ухудшает все экономические показатели: снижает качество продукции; увеличиваются объем незавершенного производства и сверхплановые остатки готовой продукции на складах, как следствие – замедляется оборачиваемость капитала; не выполняются поставки по договорам, т.е. предприятие платит штрафы за несвоевременную отгрузку продукции; несвоевременно поступает выручка от реализации продукции, перерасходуется фонд заработной платы в связи с тем, что в начале месяца рабочим платят за простой, а в конце за сверхурочные часы работы.

Все это приводит к повышению себестоимости продукции, уменьшению суммы прибыли, ухудшению финансового состояния.

Для оценки выполнения плана по ритмичности используются прямые и косвенные показатели. Прямые показатели – коэффициент ритмичности, коэффициент вариации, коэффициент аритмичности, удельный вес производства продукции за каждую декаду (или сутки) к месячному выпуску, удельный вес произведенной продукции за каждый месяц к квартальному выпуску, удельный вес выпущенной продукции за каждый квартал к годовому объему производства, удельный вес продукции, выпущенной в первую декаду отчетного месяца к третьей декаде предыдущего месяца.

Косвенные показатели ритмичности – наличие доплат за сверхурочные часы работы; оплата простоев по вине предприятия; потери от брака; уплата штрафов за недопоставку и несвоевременную отгрузку продукции; наличие сверхнормативных остатков незавершенного производства и готовой продукции на складах.

Коэффициент ритмичности (K_p) определяется делением суммы, которая зачтена в выполнение плана по ритмичности, на плановый выпуск продукции. При этом в выполнение плана по ритмичности засчитывается фактический выпуск продукции, но не более запланированного.

$$K_p = \frac{\sum(T\Pi_{пл_i} - T\Pi_{н_i})}{\sum T\Pi_{пл_i}}, \quad (3.9)$$

где $T\Pi_{пл_i}$ – плановый выпуск продукции за i -й период;
 $T\Pi_{н_i}$ – невыполнение плана по выпуску продукции в i -м периоде.

$T\Pi$ – товарный выпуск продукции.

Таблица 3.7

Ритмичность выпуска продукции по заказам

Декада	Выпуск продукции, тыс. руб.		Удельный вес, %		Выполнение плана, коэффициент	Объем продукции, зачтенный в выполнение плана по ритмичности, тыс. руб.
	План	Факт	План	Факт		
Первая	30000	29500	33,33	29,47	0,9833	29500
Вторая	30000	34100	33,33	34,07	1,1367	30000
Третья	30000	36500	33,33	36,46	1,2167	30000
Всего за год	90000	100100	100,0	100,0	1,1122	89500

Коэффициент ритмичности

$$K_p = \frac{89500}{90000} = 0,9944.$$

Коэффициент вариации K_v определяется как отношение среднеквадратического отклонения от планового задания за сутки (декаду, месяц, квартал) к среднесуточному (среднедекадному, среднемесечному, среднеквартальному) плановому выпуску продукции.

$$K_v = \frac{\sqrt{\sum \Delta x^2 / n}}{\bar{x}_{пл}}, \quad (3.10)$$

где Δx^2 – квадратическое отклонение от среднедекадного задания;
 n – число суммируемых плановых заданий;
 $\bar{x}_{пл}$ – среднедекадное задание по плану-графику.

$$K_v = \frac{\sqrt{(29,5 - 30,0)^2 + (34,1 - 30,0)^2 + (36,5 - 30,0)^2} / 3}{30,0} = 0,1483.$$

В нашем примере коэффициент вариации составляет 0,1483.

Это значит, что выпуск продукции по декадам отклоняется от плана-графика в среднем на 14,83%.

Для оценки ритмичности производства рассчитывают также показатель аритмичности как сумма положительных и отрицательных отклонений в выпуске продукции от плана за каждый день (неделю, декаду). Чем менее ритмично работает предприятие, тем выше показатель арит-

мичности. В нашем примере он равен $(0,0167^{\text{II}} + 0,1367 + 0,2167) = 0,3701$. Данный показатель изучается в динамике, причем, рассчитываются темпы прироста (падения) этого показателя.

Внутренние причины аритмичности – тяжелое финансовое состояние предприятия, неэффективность специализированных функций «менеджмента и организации», производственной и снабженческой функции. Внешние – недостаток энергоресурсов не по вине предприятия.

5. Анализ отгрузки и реализации продукции

Анализ отгрузки и реализации продукции проводится за каждый месяц, квартал, полугодие, год. В процессе его фактические данные сравниваются с плановыми, с предшествующими периодами, рассчитываются проценты выполнения плана; абсолютное отклонение от плана; темпы роста и прироста за анализируемый период; абсолютное значение одного процента прироста.

Возможны два варианта методики анализа реализованной продукции. Если выручка от реализации определяется по отгрузке товарной продукции, баланс имеет вид

$$O_n + \text{ТП} = B + O_k, \text{ отсюда } B = O_n + \text{ТП} - O_k. \quad (3.11)$$

Для целей анализа после оплаты отгруженной продукции товарный баланс имеет вид

$$O_n + \text{ТП} + O_{T_n} = B + O_{T_k} + O_k, \quad (3.12)$$

где O_n, O_k – соответственно остатки готовой продукции на складах на начало и конец периода;

ТП – стоимость выпуска товарной продукции;

B – объем реализованной продукции за отчетный период;

O_{T_n}, O_{T_k} – остатки отгруженной продукции на начало и конец периода, не оплаченные покупателями.

Расчет влияния данных факторов на объем реализованной продукции производится сравнением фактических уровней факторных показателей с плановыми и вычислением абсолютных и относительных приростов каждого из них, для чего составляется баланс товарной продукции.

Из таблицы 3.8 видно, что план реализации перевыполнен за счет увеличения ее выпуска и сверхплановых остатков товаров, отгруженных покупателям на начало года. Отрицательное влияние на объем реализованной продукции оказали следующие факторы: уменьшение остатков готовой продукции (ТП) на складах предприятия на начало года и увеличение их на конец года, а также рост остатков отгруженных товаров на конец года, оплата за которые не поступила еще на расчетный счет

^{II} $1,0 - 0,9833 = 0,0167$ (из таблицы 3.7).

предприятия. Поэтому необходимо выяснить причины образования сверхплановых остатков на складах, несвоевременной оплаты продукции покупателями и разработать мероприятия по ускорению реализации и получению выручки.

Таблица 3.8

Анализ факторов изменения объема реализованной продукции

Показатели в плановых оптовых ценах предприятия	В абсолютной сумме, тыс. руб.		
	план	факт	отклонения (+, -)
1. Остаток готовой продукции на начало года	500	400	-100
2. Выпуск товарной продукции	90000	100100	+10100
3. Остаток готовой продукции на конец года	600	700	+100
4. Отгрузка продукции за год (п.1 + п.2 - п.3)	89900	99800	+9900
5. Остаток товаров отгруженных покупателям:			
5.1. на начало года	2000	2500	+500
5.2. на конец года	2800	3000	+200
6. Реализованная продукция (п.4 + п.5.1 - п.5.2)	89100	99300	+10200

Литература

(21); (40); (41); (42); (57).

Контрольные вопросы

1. Каким образом осуществляется оценка выполнения плана по ассортименту?
2. Изложите методику анализа структуры продукции, используя различные приемы и способы элиминирования.
3. Каким образом выполняется анализ качества продукции, которая характеризуется сортом?
4. Изложите методику анализа ритмичности производства.
5. Изложите методику факторного анализа аддитивной модели на примере анализа отгрузки и реализации продукции.

ГЛАВА 4. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

На семинарских и практических занятиях должны будут рассмотрены следующие вопросы, которые подробно излагаются в данном учебном пособии:

1. Финансовая устойчивость, ее определение и информационная база анализа.
2. Балансовый метод анализа финансового состояния предприятия.
3. Экспресс-анализ финансовой устойчивости.
4. Анализ состава, структуры и динамики активов предприятия и источников их формирования.
5. Анализ финансовой независимости предприятия.
6. Анализ ликвидности активов и платежеспособности предприятия.
7. Анализ чистых активов.
8. Система критериев для оценки потенциального банкротства.
9. Анализ движения денежных средств.
10. Анализ эффективности использования оборотных активов.
11. Рейтинговая оценка кредитоспособности заемщика.
12. Стадии неплатежеспособности предприятия.

1. Финансовая устойчивость, ее определение и информационная база анализа

Устойчивость финансового состояния предприятия формируется в процессе всей его предпринимательской деятельности, поэтому является следствием:

- а) грамотного осуществления текущей, инвестиционной и финансовой деятельности;
- б) разумного проведения учетной, ценовой, налоговой и кредитной политики.

Финансовое состояние предприятия может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его финансовой устойчивости. При определении финансовой устойчивости дается оценка правильности управления финансовыми ресурсами.

В процессе оценки финансовой устойчивости используются все известные традиционные методы анализа;

- 1) вертикальный анализ;
- 2) горизонтальный анализ;
- 3) трендовый анализ;
- 4) метод аналитических коэффициентов.

Информационной базой анализа финансовой устойчивости для внешнего пользователя являются данные бухгалтерской отчетности.

В состав годовой бухгалтерской отчетности при стандартном варианте ее формирования включаются следующие формы:

- 1) форма № 1 «Бухгалтерский баланс»; -
- 2) форма №2 «Отчет о прибылях и убытках»;
- 3) форма №3 «Отчет об изменениях капитала»;
- 4) форма №4 «Отчет о движении денежных средств»;
- 5) форма №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»;
- 6) «Пояснительная записка» с изложением основных факторов, повлиявших в отчетном году на итоговые результаты деятельности предприятия, с оценкой его финансового состояния;
- 7) Аудиторское заключение (для предприятий, подлежащих обязательному аудиту), подтверждающее достоверность сведений, включаемых в бухгалтерскую отчетность предприятия.

Форма № 1. Бухгалтерский баланс является наиболее информативной формой для анализа финансового состояния предприятия, так как отражает состояние его имущества, собственного капитала и обязательств на определенную дату.

Баланс позволяет оценить эффективность размещения капитала предприятия, его достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности, оценить размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения.

На основе изучения баланса внешние пользователи могут принять решения о целесообразности и условиях ведения дел с данным предприятием как с партнером; оценить кредитоспособность предприятия как заемщика; оценить возможные риски своих вложений, целесообразность приобретения акций данного предприятия и его активов,

Форма № 2 содержит сведения о финансовых результатах деятельности предприятия как за отчетный, так и за аналогичный период предыдущего года, отражает порядок их формирования и является важнейшим источником информации для анализа показателей рентабельности предприятия.

Форма № 3 показывает структуру собственного капитала предприятия, представленную в динамике. По каждому элементу собственного капитала в ней отражены данные об остатке на начало года, пополнении источника собственных средств, его расходовании и остатке на конец года.

Форма № 4 отражает остатки денежных средств на начало года и конец отчетного периода и потоки денежных средств (поступления и расходование) в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» служит важным источником информации для комплексного анализа эффективности хозяйственной деятельности организации.

Формы № 3, № 4 и №5 дополняют бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, позволяют раскрыть факторы, определившие изменение финансовой устойчивости и ликвидности предприятия, помогают построить прогнозы на предстоящий период.

2. Балансовый метод анализа финансового состояния предприятия

Как известно, благодаря системе двойной записи, валюта баланса актива всегда равна валюте баланса (ВБ) пассива. В связи с этим можно построить равенство.

$$ВА+З+ДЗ+КФВ+ДС+ПА = СК+ДО+КК+КЗ, \quad (4.1)$$

где ВА – внеоборотные активы, строка 190 бухгалтерского баланса (ББ);

З – запасы, затраты и НДС по приобретенным ценностям (сумма строк 210 и 220 ББ);

ДЗ – дебиторская задолженность (сумма строк 230 и 240 ББ);

КФВ – краткосрочные финансовые вложения (строка 250 ББ);

ДС – денежные средства (строка 260 ББ);

ПА – прочие оборотные активы (строка 270 ББ);

СК – собственный капитал (сумма строк 490, 640 и 650 ББ);

ДО – долгосрочные обязательства (строка 590 ББ);

КК – краткосрочные кредиты и займы (строка 610 ББ);

КЗ – кредиторская задолженность (сумма строк 620, 630 и 660

ББ).

Перенесем из левой части вышеуказанного равенства в правую внеоборотные активы. В результате этой алгебраической манипуляции, можно построить два неравенства:

- 1) Величину **З** можно сравнить с величиной $СК+ДО-ВА \equiv СКО(2)$, где **СКО(2)** – наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат.
- 2) Величину $ДЗ+КФВ+ДС+ПА \equiv ЛР$ можно сравнить с величиной $КК+КЗ \equiv КО$, где

ЛР – ликвидные ресурсы;

КО – краткосрочные обязательства.

Манипуляции, связанные с первым неравенством, можно назвать анализом финансовой устойчивости, а со вторым – анализом ликвидности баланса.

Анализ финансовой устойчивости балансовым методом

При анализе финансовой устойчивости рассчитывают три показателя, которые называются источниками формирования запасов и затрат: **СКО(1)**, **СКО(2)** и **СКО(3)**. Эти характеристики источников формирова-

ния запасов и затрат отражают различную степень охвата разных видов таких источников:

а) наличие собственного капитала в обороте (СКО(1)), равное разнице величины источников собственных средств и величины внеоборотных активов: $СКО(1) = СК - ВА$;

б) наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СКО(2)), получаемое из предыдущего показателя увеличением на сумму долгосрочных кредитов и займов: $СКО(2) = СК + ДО - ВА$;

в) общая величина основных источников формирования запасов и затрат (СКО(3)), равная сумме предыдущего показателя и величины краткосрочных кредитов и заемных средств: $СКО(3) = СК + ДО + КК - ВА$.

Вычисление трех показателей обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости. Возможно выделение четырех типов финансовой устойчивости:

1) *абсолютная устойчивость* финансового состояния, встречается редко и представляет собой крайний тип финансовой устойчивости. Она задается условиями:

$$3 \leq СКО(1); \quad (4.2)$$

2) *нормальная устойчивость* финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность:

$$СКО(1) < 3 \leq СКО(2); \quad (4.3)$$

3) *неустойчивое финансовое состояние*, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств:

$$СКО(2) < 3 \leq СКО(3); \quad (4.4)$$

4) *кризисное финансовое состояние*, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд:

$$3 > СКО(3). \quad (4.5)$$

Наряду с оптимизацией структуры пассивов в ситуациях, задаваемых последними двумя условиями, устойчивость может быть восстановлена путем обоснованного снижения уровня запасов и затрат. Например, чтобы снять финансовое напряжение предприятию необходимо выяснить причины резкого увеличения на конец отчетного периода следующих статей материальных оборотных средств: производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции и товаров.

Анализ ликвидности баланса

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях рынка в связи с необходимостью оценки кредитоспособности предприятия. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность активов - величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. Приводимые ниже группировки осуществляются по отношению к балансу.

В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения активов в денежные средства, активы предприятия подразделяются на следующие четыре группы:

A1 - наиболее ликвидные активы - денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги), 250 и 260 строки бухгалтерского баланса;

A2 - быстро реализуемые активы - дебиторская задолженность сроком погашения менее 12 месяцев (строка 240 ББ);

A3 - медленно реализуемые активы - статьи раздела II актива минус денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность со сроком погашения более 12 месяцев, т.е. это сумма строк 210, 220, 230 и 270 бухгалтерского баланса.

A4 - труднореализуемые активы - статьи раздела I актива баланса (внеоборотные активы), строка 190 бухгалтерского баланса.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1 - наиболее срочные обязательства - к ним относится кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы (сумма строк 620, 630 и 660 ББ);

П2 - краткосрочные пассивы - краткосрочные кредиты и займы (строка 610 ББ);

П3 - долгосрочные пассивы - долгосрочные кредиты и займы (строка 590 ББ);

П4 - постоянные пассивы - собственный капитал (сумма строк 490, 640 и 650 ББ).

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

$$A1 \geq П1 ; A2 \geq П2 ; A3 \geq П3 ; A4 \leq П4 . \quad (4.6)$$

Выполнение первых трех неравенств с необходимостью влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву. Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер, и в то же время оно имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости, т.е. наличии у предприятия собственных оборотных средств. В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов может компенсироваться их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы в ряде случаев не могут заменить более ликвидные.

Баланс абсолютно неликвиден, предприятие неплатежеспособно, если $A1 \leq П1$; $A2 \leq П2$; $A3 \leq П3$; $A4 \geq П4$. (4.7)

Данное состояние характеризуется отсутствием собственных средств и отсутствием возможности погасить свои обязательства без продажи внеоборотных активов.

Подведем итоги сказанному:

1. Финансовая устойчивость предприятия определяет долгосрочную, в отличие от ликвидности, стабильность, т.е. характеризует финансовое положение с точки зрения достаточности и эффективности использования собственного капитала.

2. Ликвидность – это способность предприятия в любой момент осуществлять необходимые платежи, которая наиболее полно характеризуется сопоставлением активов того или иного уровня ликвидности, т.е. скорости обращения в денежные средства без потери своей стоимости, с обязательствами той или иной степени срочности. Баланс абсолютно ликвиден, если по каждой группе обязательств имеется соответствующее покрытие активами, т.е. предприятие способно без существенных затруднений погасить свои обязательства. Недостаток активов той или иной степени ликвидности свидетельствует о возможных осложнениях в выполнении обязательства. В приложении в таблице 2 приведен анализ ликвидности баланса.

На следующем этапе анализа следует выполнить экспресс-анализ финансового состояния предприятия, его финансовой устойчивости.

3. Экспресс-анализ финансовой устойчивости

Экспресс-анализ, который часто называют чтением отчетности, нацелен на выработку общего представления о степени финансовой устойчивости предприятия и его надежности как потенциального партне-

ра, общую оценку его финансового состояния. Методика экспресс-анализа достаточно субъективна и зависит от его конкретных целей, и в самом общем виде в его процессе должны быть решены следующие задачи:

1. Выявление наличия в отчетности так называемых «больных» статей, непосредственно указывающих:

а) на крайне неблагоприятное финансовое положение: убытки (III раздел баланса и форма №2);

б) на определенные недостатки в финансовой деятельности: списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов (справка к балансу).

2. Определение на отчетную дату наличных денежных средств и динамика их размеров.

Следует отметить, что показатели баланса отражают финансовое состояние на определенную дату, поэтому размер каждого показателя в балансе может быть обусловлен действием целого ряда разнонаправленных факторов, которые носят как постоянный, так и случайный характер.

3. Характеристика динамики валюты или итога баланса. Рост валюты баланса в стабильной экономике свидетельствует о повышении деловой активности предприятия. В современных условиях при оценке роста валюты баланса необходимо учитывать влияние инфляционного фактора, выбор метода переоценки основных средств и выбор метода оценки производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, товаров отгруженных и товаров для перепродажи.

4. Изучение соотношения динамики внеоборотных и оборотных активов во взаимосвязи с динамикой собственного и заемного капитала.

5. Оценка соотношения размеров и динамики кредиторской и дебиторской задолженности. С одной стороны, значительное преобладание дебиторской задолженности над кредиторской создает угрозу финансовой стабильности предприятия. В этом случае предприятие прибегает к привлечению дополнительных заемных источников. С другой стороны, превышение кредиторской задолженности над дебиторской квалифицируется как приближение к банкротству.

6. Выявление статей активов и пассивов, по которым за отчетный период имели место наиболее существенные изменения.

7. Оценка динамики основных показателей финансово-хозяйственной деятельности. Такими показателями, как правило, являются:

- прибыль от продаж (П);
- выручка от продаж (В);

• средний размер активов или капитала, т.е. валюты баланса (ВБ).
Взаимосвязь между этими показателями является оптимальной в том случае, если:

$$I_{\Pi} > I_B > I_{ВБ} > 1, 0 \quad (4.8)$$

Это соотношение получило в мировой практике название «золотое правило экономики». На основе изучения этого соотношения можно сделать следующие выводы:

а) если $I_{\Pi} > I_B$, то это свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения, росте рентабельности реализации;

б) если $I_{\Pi} < I_B$, то это свидетельствует о падении уровня рентабельности реализации;

в) если $I_B > I_{ВБ}$, то производственные ресурсы используются более эффективно, и экономический потенциал предприятия возрастает в динамике;

г) если $I_B < I_{ВБ}$, то производственные и финансовые ресурсы используются нерационально.

Характер отклонений от указанного соотношения подсказывает направления дальнейшего анализа с целью поиска резервов повышения финансовой устойчивости.

Если предприятие осуществляет долгосрочные инвестиции в сферу освоения новых технологий, модернизацию, реконструкцию производства, окупаемость которой возможна в долгосрочной перспективе, то вполне возможны отклонения от этого соотношения, но они не должны оцениваться негативно.

Кроме этого анализа необходимо рассчитать финансово-оперативные показатели, анализ которых дополняет вышеприведенный балансовый метод и экспресс-анализ финансового состояния предприятия, о чем речь пойдет ниже.

4. Анализ состава, структуры и динамики активов предприятия и источников их формирования

Для целей анализа состава, структуры и динамики активов предприятия, а также источников их формирования строится таблица 4.1.

В процессе анализа состава, структуры и динамики имущества и источников его формирования используются приемы как горизонтального, так и вертикального анализа.

При анализе имущественного положения осуществляется оценка:

- 1) изменения состава имущества;
- 2) динамики общей величины имущества и его отдельных групп;
- 3) структуры имущества и ее динамики.

Таблица 4.1

Анализ состава, структуры и динамики активов предприятия
и источников их формирования

Показатели	На начало периода		На конец периода		Изменение (+,-)	
	В абс. сумме тыс. руб.	% к валюте баланса	В абс. сумме, тыс. руб.	% к валюте баланса	В абс. сумме, тыс. руб.	% к валюте баланса
АКТИВ						
1 Внеоборотные активы - всего						
2. Оборотные активы - всего, из них - запасы; - готовая продукция; - дебиторская задолженность; - краткосрочные финансовые вложения; - денежные средства						
Итого по балансу						
ПАССИВ						
1. Собственный капитал						
2. Источники приравненные к собственным						
3. Долгосрочные обязательства						
4. Краткосрочные обязательства - всего, из них: - краткосрочные кредиты банков; - краткосрочные займы; - кредиторская задолженность						
Итого по балансу						

При анализе необходимо решить следующие вопросы:

1. В какие активы вложены вновь привлеченные финансовые ресурсы, или какие активы уменьшились за счет оттока финансовых ресурсов. При этом особое внимание уделяется изменению активов с точ-

ки зрения их мобильности. Увеличение доли оборотных активов свидетельствует о росте мобильной части активов, то есть о формировании более рациональной структуры активов с точки зрения мобильности, хотя, с другой стороны, это может свидетельствовать о сужении производственной базы. Нужен дополнительный анализ.

2. Какие изменения в профиле деятельности предприятия и его финансовой и инвестиционной политике повлияли на состав имущества и динамику его размера. Например, рост нематериальных активов будет свидетельствовать о вложении капитала в интеллектуальную собственность, что должно получить положительную оценку при прочих равных условиях. Рост незавершенного производства означает сбой в снабжении предприятия и ошибки в оперативно-календарном планировании. Рост незавершенного строительства обычно означает иммобилизацию средств из производственного оборота, что может негативно отразиться на результатах деятельности предприятия в дальнейшем. Рост долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений свидетельствует об увеличении инвестиций в активы других предприятий, т.е. об отвлечении финансовых ресурсов от основной деятельности. Расширение деятельности предприятия на рынке ценных бумаг означает рост зависимости результатов деятельности предприятия от финансовой устойчивости эмитента, следовательно, возрастает опасность банкротства.

3. Какие изменения произошли в организационной структуре предприятия. Об этом свидетельствует динамика инвестиций в дочерние или зависимые общества.

4. Каковы конкретные причины динамических изменений в имущественном положении. Решение этого вопроса возможно только в рамках внутреннего финансового анализа на основе данных синтетического и аналитического учета.

При анализе структуры оборотных активов дают оценку соответствия их фактического размера установленному нормативу как по оборотным активам в целом, так и в разрезе их отдельных элементов (производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция и др.).

Результаты такой оценки должны быть тесно увязаны с анализом оборачиваемости оборотных активов. Например, рост вложений финансовых ресурсов в производственные запасы, рыночные цены на которые растут, позволяет предприятию оградить себя от инфляции в условиях нестабильности снабжения и обесценения рубля. Но, с другой стороны, рост производственных запасов одновременно может свидетельствовать о нерациональности финансовых вложений в активы, особенно в том

случае, если часть таких запасов окажется неликвидной. Рост стоимости готовой продукции свидетельствует, как правило, о затоваривании, которое может быть вызвано как транспортными затруднениями, так и снижением конкурентоспособности выпускаемой продукции, падением покупательского спроса, нестабильностью во внешних связях, просчетами в оценке емкости рынка. Для устранения затоваривания необходимо пересмотреть структуру выпускаемой продукции, провести маркетинговый анализ рынка, усилить рекламную деятельность, внести изменения в ценовую политику.

При анализе состава, структуры и динамики источников формирования активов дается оценка:

- 1) состава капитала;
- 2) динамики общей величины капитала и его составных частей;
- 3) структуры капитала и ее динамики.

Капитал любого предприятия всегда представлен двумя составляющими: собственным и заемным капиталом, т.е.

$$\text{Капитал} = \text{СК} + \text{ЗК}$$

Существуют два варианта определения размера собственного капитала:

1. Неуточненный вариант, при котором его размер приравнивается к итогу раздела III баланса "Капиталы и резервы" (строка 490).

2. Уточненный вариант, при котором размер собственного капитала, отраженный по строке 490 увеличивается на сумму приравненных к нему источников, к которым относятся доходы будущих периодов (строка 640) и резервы предстоящих расходов (строка 650);

Расчет собственного капитала при уточненном варианте может быть представлен в следующем виде: $\text{СК} = 490 + 640 + 650$ стр. ББ.

Размер заемного капитала представляет общий итог IV и V разделов баланса за вычетом строк 640 и 650.

При анализе капитала необходимо определить:

1) за счет каких источников был обусловлен рост или снижение капитала в целом;

2) изменение состава источников финансирования, особенно при включении новых источников и исключении ранее используемых с точки зрения выгодности привлечения источников;

3) изменение соотношения между собственным и заемным капиталом, в составе заемного капитала - между долгосрочными и краткосрочными пассивами, в составе краткосрочных пассивов - между краткосрочными кредитами и займами и кредиторской задолженностью.

Особенно значимым является анализ структуры капитала, которая оказывает самое непосредственное воздействие на финансовую устойчивость предприятия и рентабельность.

Внешние пользователи информации оценивают структуру капитала с точки зрения финансового риска. С падением доли собственного капитала, с их точки зрения, риск возрастает.

При внутреннем анализе структуры капитала дается оценка вариантов финансирования предпринимательской деятельности. При этом во внимание принимаются следующие критерии: условия привлечения капитала, цена капитала, степень риска и направления использования капитала.

При анализе капитала особое внимание уделяется правомерности использования в обороте заемных источников (наличие просроченной кредиторской задолженности и непогашенных кредитов и займов).

По данным аналитического учета в ходе дальнейшего анализа может быть составлена таблица 4.2.

При анализе необходимо определить долю просроченной задолженности в общей сумме краткосрочных пассивов и охарактеризовать ее динамику. Если такая доля растет, то это свидетельствует о дефиците денежных средств.

Таблица 4.2

Анализ заемного капитала

Заемные источники	Остатки на		В т.ч. по срокам образования			
	начало периода	конец периода	до 1 мес.	от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	более 6 мес.
1. Долгосрочные кредиты банков						
2. Долгосрочные займы						
3. Прочие долгосрочные пассивы						
Итого долгосрочных обязательств						
1. Краткосрочные кредиты банка.						
2. Краткосрочные займы.						
3. Кредиторская задолженность, в т.ч. просроченная задолженность с расфигуровкой по отдельным видам кредиторской задолженности						
Итого краткосрочных обязательств						

5. Анализ финансовой независимости предприятия

В современной экономической литературе и отечественной практике хозяйствования отсутствует единый методический подход к анализу финансовой независимости по следующим вопросам:

- состав показателей, характеризующих финансовую независимость;
- количество показателей;
- методика расчета показателей.

В литературе по экономическому анализу можно встретить термин «рыночная устойчивость», под которым авторы, как правило, понимают финансовую независимость.

В практике финансового анализа соотношение заемного и собственного капитала является ключевым моментом в оценке инвестиционной привлекательности и степени надежности потенциального партнера.

При анализе финансовой независимости решаются следующие задачи:

- 1) расчет аналитических коэффициентов;
- 2) сравнение фактических значений коэффициентов с выбранным критерием;
- 3) изучение причин изменения уровня коэффициентов;
- 4) определение факторов обеспечения финансовой независимости.

При анализе финансовой независимости используется ряд коэффициентов.

1. Коэффициент общей финансовой независимости (коэффициент автономии) рассчитывается путем деления суммы собственного капитала на общий размер капитала (валюту баланса) (стр. 700), т.е. по формуле:

$$K \text{ автономии} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Капитал}} \quad (4.9)$$

Этот коэффициент характеризует долю собственных и приравненных к ним источников в общей сумме капитала, его критической точкой является значение, равное 0,5. Уровень критической точки обосновывается на предположении, что в случае нерационального использования имущества предприятие сможет погасить свои долговые обязательства за счет реализации имущества, созданного за счет собственного капитала. В мировой практике считается, что предприятие финансово независимо, если значение коэффициента равно или больше 0,5. Исходя из этого, размер капитала, который может быть направлен на создание оборотных активов без риска утраты финансовой независимости, определяется на основе следующего неравенства:

$$\text{Оборотные активы} \leq 2 \times \text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы} \quad (4.10)$$

Из неравенства следует, что предприятие будет обладать финансовой независимостью в том случае, если на формирование оборотных активов будет направлено финансовых ресурсов, не более чем удвоенный размер собственного капитала за исключением средств, вложенных во внеоборотные активы.

2. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (Косс). Рассчитывается путем деления собственного капитала в обороте (СКО) (или собственных оборотных средств) на общий размер оборотных активов (ОА) (стр. 290 баланса), т.е. по формуле:

$$\text{Косс} = \frac{\text{СКО}}{\text{ОА}} \quad (4.11)$$

Этот коэффициент характеризует долю собственных источников в формировании оборотных активов.

Этот параметр служит в действующей практике критерием оценки удовлетворительности структуры баланса, которая признается неудовлетворительной в случае, если значение этого коэффициента составляет менее 0,1.

Собственный капитал в обороте (СКО(1)) в самом общем виде рассчитывается по формуле:

$$\text{СКО(1)} = \text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы} \quad (4.12)$$

Если в результате расчета получена отрицательная величина, это означает, что оборотные активы в полном объеме сформированы за счет заемных источников финансирования, а расчет Косс не имеет экономического смысла.

3. Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов и затрат (Кфиз) рассчитывается путем деления собственного капитала в обороте на размер запасов и затрат (сумма строк 210 и 220 баланса), т.е. по формуле:

$$\text{Кфиз} = \frac{\text{СКО}}{\text{Запасы}} \quad (4.13)$$

По сути, этот коэффициент является дополнительной характеристикой к Косс и, характеризуя долю собственных источников в формировании запасов и затрат, широко используется в отраслях с высоким

уровнем материалоемкости (легкая, пищевая промышленность, машиностроение, металлургия и др.).

3. Коэффициент маневренности рассчитывается путем деления собственного капитала в обороте на общую величину собственного капитала, т.е. по формуле

$$\text{Кманевренности} = \frac{\text{СКО}}{\text{СК}} \quad (4.14)$$

Этот коэффициент характеризует долю собственных источников финансирования, направленных на формирование оборотных активов.

5. Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу) рассчитывается путем деления собственного капитала и долгосрочных обязательств (ДО) (стр. 590 баланса) на общую сумму капитала, т.е. по формуле:

$$\text{Кфу} = \frac{\text{СК+ДО}}{\text{Капитал}} \quad (4.15)$$

Этот коэффициент характеризует долю долгосрочных источников финансирования в общем размере капитала.

6. Коэффициент финансового левериджа (плечо финансового рычага) рассчитывается делением заемного капитала на собственный, т.е. по формуле:

$$\text{Коэффициент финансового левериджа} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (4.16)$$

Этот коэффициент характеризует размер заемного капитала на 1 рубль собственного капитала.

При анализе фактические значения этих коэффициентов сравниваются с выбранными критериями, со среднеотраслевыми или значениями родственных предприятий, а также со значениями предшествующих периодов. По результатам выявленных отклонений устанавливаются конкретные причины изменения структуры капитала и принимаются управленческие решения по ее оптимизации с учетом типа выбранной финансовой политики.

Теория и практика финансового менеджмента выработала общие правила обеспечения финансовой независимости:

Правило 1. Долгосрочные активы должны быть сформированы за счет долгосрочных источников. Если возможность привлечения в оборот долгосрочных массивов отсутствует, то внеоборотные активы должны формироваться за счет собственного капитала.

Правило 2. Предприятие, у которого объем труднореализуемых активов составляет значительную сумму в их общем объеме, должно иметь большую долю собственного капитала.

Правило 3. Чем больший период производственно-коммерческого цикла обслуживается капиталом кредитора, тем меньше может быть размер собственного капитала в его общей сумме.

Правило 4. Предприятие, скорость оборота средств у которого выше, может иметь большую долю заемных источников в общей величине капитала без угрозы для собственной платежеспособности и без роста риска для кредиторов.

Правило 5. Чем выше удельный вес условно-постоянных расходов в себестоимости, тем выше риск неплатежеспособности предприятия в условиях снижения его доходов. Поэтому такие предприятия должны иметь больший удельный вес собственного капитала в его общем размере.

Отечественный и зарубежный опыт управления активами предприятий свидетельствует о том, что соблюдение ими критической точки коэффициента автономии в размере 0,5 не всегда исполняется как общее правило, что обусловлено спецификой их деятельности и, в первую очередь, отраслевой принадлежностью:

- у капиталоемких предприятий с длительным периодом оборота средств, которые имеют значительный удельный вес активов целевого назначения (верфь), доля заемного капитала в размере 50%, может быть опасна для финансовой стабильности;
- на предприятиях, деятельность которых характеризуется высокой оборачиваемостью активов, стабильным спросом на продукцию, налаженными каналами сбыта и снабжения, более низким уровнем постоянных затрат (хлебопекарный завод), доля собственного капитала в его общей сумме может быть меньше 50%, и предприятие будет находиться в финансово стабильном состоянии.

Меры по обеспечению финансовой независимости:

1. Нарращивание собственного капитала за счет:
 - а) дополнительных взносов учредителей;
 - б) приема новых учредителей;
 - в) дополнительной эмиссии акций;
2. Капитализации чистой прибыли.
3. Рациональное формирование внеоборотных и оборотных активов с учетом профиля текущей деятельности предприятия и перспектив его развития.

4. Повышение отдачи внеоборотных активов и ускорение оборачиваемости оборотных активов.

6. Анализ ликвидности активов и платежеспособности предприятия

Платежеспособность – способность предприятия погашать свои обязательства. В практике финансового анализа различают долгосрочную и текущую платежеспособность. Под долгосрочной понимают способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам называется текущей платежеспособностью.

В современной зарубежной и отечественной практике анализ платежеспособности осуществляется на основе предварительной группировки активов предприятия по степени их ликвидности.

Напомним, что под ликвидностью понимается способность превращения активов предприятия из иных форм в денежную с целью погашения долговых обязательств, а под степенью ликвидности – скоростью такого превращения.

При этом, также как и при анализе ликвидности баланса, активы группируют, как правило, следующим образом:

I группа – немедленно реализуемые активы. Включает денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

II группа – активы срочной или быстрой реализуемости. Включает дебиторскую задолженность, платежи по которой наступают в течение 1 года.

III группа – активы средней реализуемости. Включает дебиторскую задолженность со сроком погашения более 1 года, запасы, а также НДС по приобретенным ценностям.

IV группа – труднореализуемые и неликвидные активы. Включает, внеоборотные активы и неликвиды.

В рамках внешнего финансового анализа, чаще всего, применяют именно такую группировку. В банковской практике и в экономической литературе встречается иная, отличная от рассмотренной, группировка активов. В процессе внутреннего финансового анализа с привлечением данных аналитического учета по соответствующим счетам возможно и необходимо осуществить уточнение состава и размера активов каждой группы с учетом конъюнктуры рынка.

Активы I группы должны быть уменьшены на ценные бумаги, которые имеют низкий уровень котировки.

При уточнении размера 2-ой группы из дебиторской задолженности нужно исключить ее сомнительную часть. С этой целью необходимо использовать результаты сверки расчетов. При внешнем финансовом

анализе необходимо использовать данные формы №5 приложения к балансу о просроченной дебиторской задолженности. Кроме того, из дебиторской задолженности исключаются авансы выданные, поскольку таковой аванс будет покрыт не денежными средствами (если предприятие не отзовет аванс), а материалами, товарами, услугами в зависимости от того, для чего предназначался аванс.

При уточнении размера 3-ей группы из дебиторской задолженности сроком свыше 1 года необходимо исключить сомнительную часть и авансы, выданные на срок более года. Из состава запасов и затрат необходимо исключить неликвиды.

На основе группировки активов по степени их ликвидности производится расчет показателей платежеспособности (коэффициентов ликвидности).

В состав краткосрочных обязательств при расчете включаются:

- а) краткосрочные кредиты и займы (с. 610);
- б) кредиторская задолженность (с. 620);
- в) задолженность участникам по выплатам доходов (с. 630);
- г) прочие краткосрочные обязательства (с. 660).

Коэффициенты ликвидности (платежеспособности)

Активы 1 группы

$$1. \text{ Коэффициент абсолютной ликвидности} = \frac{\text{Активы 1 группы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (4.17)$$

Этот коэффициент характеризует способность предприятия погасить обязательства за счет свободных денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. При приближении уровня коэффициента к 1,0 предприятие имеет отличную платежеспособность, однако соблюдение такого условия является нерациональным. Рекомендуемым значением коэффициента является значение, равное 0,2-0,3.

$$2. \text{ Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности} = \frac{\text{Активы 1-й + 2-й групп}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (4.18)$$

При условии, когда значение этого коэффициента приблизительно равно 1,0, предприятие имеет удовлетворительную платежеспособность, но во избежание риска непогашения дебиторской задолженности рекомендуемым уровнем этого коэффициента является значение более 1,0.

$$3. \text{ Коэффициент текущей ликвидности (КТЛ)} = \frac{\text{Активы 1-й + 2-й + 3-й групп}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (4.19)$$

Этот коэффициент является критерием при оценке удовлетворительности структуры баланса, его нормативное значение равно 2,0.

Если значение этого коэффициента будет $< 1,0$, то такое предприятие оценивают как неплатежеспособное, результатом чего является убыточная деятельность и использование прибыли в большей мере на потребление, чем на накопление. Если коэффициент текущей ликвидности оставляет $> 2,5$, то на предприятии имеется большой объем свободных финансовых ресурсов, формируемых за счет собственного капитала, что свидетельствует о неэффективном управлении активами. Для кредиторов такое предприятие является наиболее предпочтительным партнером.

Исходя из алгоритма расчета коэффициентов платежеспособности (ликвидности) следует, что их рост может быть обеспечен двумя способами: либо ростом оборотных активов при неизменной сумме краткосрочных обязательств; либо снижением краткосрочных обязательств.

Первый способ возможен, если у предприятия наряду с краткосрочной задолженностью имеются другие источники покрытия, например, увеличивается собственный капитал, или привлекаются долгосрочные заемные источники. Когда отсутствует возможность роста собственного капитала или привлечения долгосрочных заемных источников, необходимо снижение размера краткосрочных обязательств. Практически это означает реализацию части имущества, получения дебиторской задолженности и направления ее на погашение краткосрочных обязательств. На практике, как правило, единственным фактором поддержания платежеспособности на достаточном уровне является получение прибыли и ее реинвестирование в производство в размере, который обеспечивал бы двукратное (достаточное) превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами.

Реальные меры по обеспечению платежеспособности включают широкий спектр управленческих решений в области финансового менеджмента: повышение уровня рентабельности продукции (работ, услуг); повышение отдачи имущества за счет роста фондоотдачи основных производственных фондов и уровня отдачи нематериальных активов, ускорения оборачиваемости оборотных активов; обеспечение эффективности привлечения и использования заемного капитала и др.

7. Анализ чистых активов

Необходимость расчета чистых активов обусловлена действием Гражданского кодекса РФ (ч. 1) и фиксацией в нем требования сравнения суммы чистых активов с зарегистрированной величиной уставного капитала. Таким образом, размер чистых активов используется для оценки ликвидности организации. Требования расчета чистых активов содержатся также в Законе «Об акционерных обществах» (№208-ФЗ от 26.12.95), Законе «Об обществах с ограниченной ответственностью»

(№ 14-ФЗ от 8.02.98) и Законе «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» (№ 161-ФЗ от 14.11.02).

Чистые активы по своему экономическому содержанию представляют собой активы, свободные от обязательств перед третьими лицами, т.е. реальную величину собственного капитала. Значимость расчета чистых активов заключается в определении степени защищенности средств кредиторов.

Порядок расчета чистых активов изложен в Приказе Минфина РФ № 10н и ФКЦБ РФ № 03-6/ПЗ от 29.01.2003 «Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ». Стоимость чистых активов определяется по данным бухгалтерского учета путем вычитания из суммы активов, принимаемых к расчету, суммы пассивов, принимаемых к расчету.

В расчет принимаются все активы за исключением задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

При определении размера пассивов в расчет включаются:

- долгосрочные обязательства;
- краткосрочные обязательства по займам и кредитам;
- кредиторская задолженность;
- задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов;
- резервы предстоящих расходов;
- прочие краткосрочные обязательства.

Величина стоимости чистых активов отражается в справке к форме №3 «Отчет об изменениях капитала». Если при расчете получен отрицательный результат, он отражается с минусом. В соответствии с ГК РФ и законами, которые регулируют деятельность организаций различных организационно-правовых форм, обязательным условием нормального функционирования таких организаций является превышение чистых активов над суммой уставного капитала или их равенство.

Если у ООО (ОДО) по окончании финансового года по данным годового баланса стоимость чистых активов окажется меньше стоимости уставного капитала, то такое общество обязано объявить об уменьшении уставного капитала до его размера, не превышающего стоимость чистых активов, зарегистрировать такое уменьшение и отразить в бухгалтерском учете.

Аналогичное требование содержится в ст. 15 Закона «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях». При этом ст. 12 этого Закона установила минимальный размер уставного фонда государственного предприятия - не менее чем пять тысяч минимальных разме-

ров оплаты труда (МРОТ), уставного фонда муниципального предприятия - не менее чем одна тысяча МРОТ.

То же самое касается и АО, только этот порядок действует начиная со 2-го года и в каждом последующем финансовом году. В соответствии со ст.35 закона «Об акционерных обществах», если по окончании 2-го и каждого последующего года стоимость чистых активов акционерного общества окажется меньше минимального размера уставного капитала, общество обязано принять решение о своей ликвидации. Согласно ст.26 Закона «Об акционерных обществах» размер минимального уставного капитала для ЗАО составляет 100 МРОТ на дату регистрации, для ОАО - 1000 МРОТ на дату регистрации. В соответствии со ст.43 закона «Об акционерных обществах» общество не вправе принимать решение о выплате дивидендов по акциям, если стоимость чистых активов меньше общей суммы уставного капитала и резервного фонда или станет такой после выплаты.

Расчет чистых активов организации приведен в таблице 4.3.

Таблица 4.3

Расчет чистых активов организации

№ п/п	Показатели	Строка баланса
	I АКТИВЫ	
1.	Нематериальные активы*	110
2.	Основные средства	120
3.	Незавершенное строительство	130
4.	Доходные вложения в материальные ценности	135
5.	Долгосрочные финансовые вложения	140
6.	Отложенные налоговые активы	145
7.	Прочие внеоборотные активы	150
8.	Запасы	210
9.	НДС	220
10.	Дебиторская задолженность	230+240
11.	Краткосрочные финансовые вложения	250
12.	Денежные средства	260
13.	Прочие оборотные активы	270
14.	Итого активы (сумма строк с 1 по 13)	
	II ПАССИВЫ	
15.	Заемные средства	590+610
16.	Кредиторская задолженность	620
17.	Задолженность участникам по выплате доходов	630
18.	Резервы предстоящих расходов	650
19.	Прочие краткосрочные обязательства	660
20.	Итого пассивы, исключаемые из стоимости активов (сумма строк с 15 по 19)	
21.	Стоимость чистых активов (стр.14 - стр.20)	

Примечания:

* Нематериальные активы для включения в расчет должны отвечать следующим требованиям:

- 1) они должны непосредственно использоваться в основной деятельности и приносить доход;
- 2) предприятие должно иметь документы, подтверждающие затраты, которые связаны с их приобретением или созданием;
- 3) право общества на владение нематериальными активами должно быть подтверждено документально (патент, лицензия, акт, договор и др.).

8. Система критериев для оценки потенциального банкротства

При оценке вероятности банкротства следует руководствоваться следующими нормативными актами:

- 1) Гражданский кодекс РФ (статьи 61-65);
- 2) Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ от 26.10.2002 г.;
- 3) Приказ Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству № 16 от 23.01.2001 г. «Об утверждении Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организации»;
- 4) Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 №367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

В соответствии со ст. 3 п. 2 закона № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Причем, согласно статье 4 и статье 6 дело о банкротстве может быть возбуждено при условии, что требования к должнику - юридическому лицу в совокупности составляют не менее 100 тыс. руб. и размер денежных обязательств или обязательных платежей определен судом.

При рассмотрении дела о банкротстве должника - юридического лица применяются следующие процедуры банкротства: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение.

Закон «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ от 26.10.2002 г. - третий по счету закон в истории современной России. Он призван решить три основные задачи:

- 1) оздоровление экономики путем ликвидации неэффективных предприятий;
- 2) защита интересов кредиторов;
- 3) восстановление рыночной устойчивости потенциально перспективных предприятий, оказавшихся в сложном финансовом положении.

В неплатежеспособных предприятиях арбитражным управляющим проводится финансовый анализ в следующих целях:

- 1) подготовка предложений о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника и обоснование целесообразности введения в отношении должника соответствующей процедуры банкротства;
- 2) определение возможности покрытия за счет имущества должника судебных расходов;
- 3) подготовка плана внешнего управления;
- 4) подготовка предложений об обращении в суд с ходатайством о прекращении процедуры финансового оздоровления (внешнего управления) и переходе к конкурсному производству;
- 5) подготовка предложений об обращении в суд с ходатайством о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению.

Таким образом, результаты финансового анализа неплатежеспособного предприятия имеют решающее значение на всех стадиях судебного процесса и могут быть положены в основу решения арбитражного суда.

В соответствии с законом неудовлетворительная структура баланса должника в настоящее время не является признаком его несостоятельности, вместе с тем показатели оценки структуры баланса широко используются в действующей практике.

Система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий в настоящее время (как и в 1994 г., см. главу 5) включает два показателя:

- 1) коэффициент текущей ликвидности (КТЛ), его нормативное значение =2,0,
- 2) коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (Косс), его нормативное значение =0,1.

В том случае если значение одного из коэффициентов или обоих сразу на отчетную дату окажется ниже нормативного, то рассчитывается

коэффициент возможного восстановления платежеспособности ($K_{ВП}$) по следующей формуле:

$$K_{ВП} = \frac{\text{КТЛ на конец периода} + 6/T \times (\text{КТЛ на конец периода} - \text{КТЛ на начало периода})}{2} \quad (4.20)$$

где 6 - количество месяцев для установления возможности восстановления платежеспособности;

T - анализируемый период в месяцах;

2 - нормативное значение КТЛ.

По сути, числитель этой дроби представляет собой прогнозное значение КТЛ через 6 месяцев с учетом сохранения динамики, имевшей место в анализируемом периоде.

Нормативное значение коэффициента восстановления платежеспособности = 1,0.

В том случае если рассчитанное значение $K_{ВП} < 1,0$, то считается, что у предприятия отсутствует возможность восстановления платежеспособности, если $K_{ВП} > 1,0$, то такая возможность имеется.

В том случае если КТЛ и $K_{ОСС}$ на отчетную дату имеют значение выше норматива, то следует рассчитать коэффициент возможной утраты платежеспособности ($K_{УП}$):

$$K_{УП} = \frac{\text{КТЛ на конец периода} + 3/T \times (\text{КТЛ на конец периода} - \text{КТЛ на начало периода})}{2} \quad (4.21)$$

где 3 - количество месяцев для установления возможности утраты платежеспособности.

Нормативное значение коэффициента утраты платежеспособности = 1,0.

Если $K_{УП} \geq 1,0$, то предприятие в состоянии не утратить платежеспособность, если $K_{УП} < 1,0$, то предприятие не в состоянии сохранить платежеспособность.

В соответствии со ст. 109 закона №127-ФЗ от 26.10.2002 предусматриваются следующие меры по восстановлению платежеспособности должника:

- 1) перепрофилирование производства;
- 2) закрытие нерентабельных производств;
- 3) взыскание дебиторской задолженности;
- 4) продажа части имущества должника;
- 5) уступка прав требований должника;

б) исполнение обязательств должника собственником имущества должника – унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника либо третьим лицом или третьими лицами;

7) увеличение уставного капитала должника за счет взносов участников и третьих лиц;

8) размещение дополнительных обыкновенных акций должника;

9) продажа предприятия должника;

10) замещение активов должника;

11) иные меры по восстановлению платежеспособности должника.

9. Анализ движения денежных средств

Анализ движения денежных средств является важнейшим направлением анализа финансовой устойчивости предприятия, обеспечивающим поддержание его платежеспособности в кратко- и долгосрочном периоде.

Информационной базой анализа движения денежных средств является бухгалтерский баланс (форма № 1), форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и форма № 4 «Отчет о движении денежных средств».

В процессе анализа выявляют источники и направления использования денежных средств, изменения состава капитала предприятия, активов и обязательств, а также причины вызвавшие эти изменения.

Анализ денежных средств осуществляется двумя методами - прямым и косвенным. Прямой метод расчета показателей денежного потока состоит в анализе данных учета, отражающих движение денежных средств в разрезе трех видов деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой.

Текущая деятельность обеспечивает поступления денежных средств в виде выручки от продаж, товаров, продукции, работ, услуг; погашения дебиторской задолженности, получения авансов от покупателей, доходов от сдачи имущества в аренду, бюджетных ассигнований и иного целевого финансирования, безвозмездных поступлений и оказания финансовой помощи и других.

Денежные оттоки предприятия от текущей деятельности связаны с оплатой счетов поставщиков за сырье, материалы, услуги, с выплатой заработной платы, с перечислением средств во внебюджетные фонды, с уплатой налогов и другими.

Инвестиционная деятельность обеспечивает поступления денежных средств в результате реализации внеоборотных активов, получения дивидендов от участия в других организациях, доходов от инвестиций в долгосрочные ценные бумаги, получения долгосрочных кредитов.

Денежные оттоки предприятия от инвестиционной деятельности обусловлены осуществлением строительства, приобретением земельных участков, зданий, сооружений, машин и оборудования, транспортных средств, приобретением нематериальных активов, долгосрочных ценных бумаг и долей участия в других предприятиях и другими.

Финансовая деятельность обеспечивает поступления денежных средств в результате продажи краткосрочных ценных бумаг, получения краткосрочных кредитов и займов, получения доходов от инвестирования средств в краткосрочные финансовые активы и других.

Денежные оттоки предприятия от финансовой деятельности возникают при выплате дивидендов и процентов по ценным бумагам, погашении обязательств по кредитам, займам и облигациям.

Анализ структуры поступления и расходования денежных средств в разрезе видов деятельности позволяет установить: какой вид деятельности вызвал приток или отток денежных средств. В нормальной ситуации текущая деятельность должна:

1. Обеспечивать приток денежных средств или полностью покрывать отток денежных средств от инвестиционной деятельности.
2. Покрывать большую часть оттока денежных средств от инвестиционной деятельности с привлечением притока денежных средств от финансовой деятельности.

Если «финансовый» приток не включает долгосрочные кредиты и является основным источником покрытия «инвестиционного» оттока, то эта тенденция свидетельствует о финансовой напряженности и толкает организацию в кредитную ловушку.

Главным недостатком прямого метода является то, что он не раскрывает взаимосвязи размера финансового результата и изменения денежных средств на счетах организации.

Косвенный метод анализа движения денежных средств позволяет установить взаимосвязь между размером чистой прибыли и изменением остатка денежных средств, т.е. оценить как изменения по каждой статье активов и пассивов отразились на состоянии денежных средств и сумме чистой прибыли.

В процессе анализа денежных средств на основе косвенного метода используется балансовое равенство:

$$(BA - A) + З + ДЗ + КФВ + ДС + ПА = СК + К + КЗ + ПП, \quad (4.22)$$

где BA – внеоборотные активы (по первоначальной или восстановительной стоимости);

A – износ амортизируемых внеоборотных активов;

З – запасы (в том числе не принятый к возмещению НДС по приобретенным ценностям);

ДЗ – дебиторская задолженность;
 КФВ – краткосрочные финансовые вложения;
 ДС – денежные средства;
 ПА – прочие активы;
 СК – собственный капитал;
 К – кредиты и займы;
 КЗ – кредиторская задолженность;
 ПП – прочие пассивы.

Преобразуем это равенство таким образом, чтобы в его левой части остались только денежные средства:

$$ДС = СК + К + КЗ + ПП - [(ВА - А) + З + ДЗ + КФВ + ПА]. \quad (4.23)$$

На основе этого балансового равенства изменение остатка денежных средств за отчетный период может быть выражено в виде следующей формулы:

$$\Delta ДС = [\Delta СК + \Delta К + \Delta КЗ + \Delta ПП] - [(\Delta ВА - \Delta А) + \Delta З + \Delta ДЗ + \Delta КФВ + \Delta ПА]. \quad (4.24)$$

Изменение собственного капитала можно представить в виде суммы чистой (нераспределенной) прибыли отчетного периода и изменений собственного капитала за счет прочих источников, т.е.

$$\Delta СК = \text{ЧП} + \Delta СК \text{ прочие}, \quad (4.25)$$

где ЧП - чистая (нераспределенная) прибыль;
 СК прочие - собственный капитал за минусом чистой прибыли.

Изменение остатка денежных средств во взаимосвязи с размером чистой прибыли и влиянием изменений активов и пассивов рассчитывается по формуле:

$$\Delta ДС = \text{ЧП} + (\Delta СК \text{ пр} + \Delta К + \Delta КЗ + \Delta ПП + \Delta А) - (\Delta ВА + \Delta З + \Delta ДЗ + \Delta КФВ + \Delta ПА). \quad (4.26)$$

Из формулы следует общее правило: для расчета изменения остатка денежных средств за период к чистой прибыли необходимо:

- 1) прибавить изменение:
 - а) собственного капитала за счет прочих источников;
 - б) кредитов и займов;
 - в) кредиторской задолженности;
 - г) прочих пассивов;
 - д) износа амортизируемых внеоборотных активов.
- 2) вычесть изменение:

а) внеоборотных активов (по первоначальной или восстановительной стоимости);

б) запасов с учетом не принятого к возмещению НДС по приобретенным ценностям;

в) дебиторской задолженности;

г) краткосрочных финансовых вложений;

д) прочих активов.

Следует иметь в виду, что изменения могут быть как положительными, так и отрицательными, поэтому при вычитании они меняют знак на противоположный.

Классификация денежных потоков приведена в таблице 4.4.

Таблица 4.4

Классификация денежных потоков предприятия

Классификационный признак	Наименование денежного потока
1. Масштаб обслуживания финансово-хозяйственных процессов	1.1. Денежный поток предприятия
	1.2. Денежный поток структурного подразделения
	1.3. Денежный поток отдельной хозяйственной операции
2. Вид финансово-хозяйственной деятельности	2.1. Совокупный денежный поток
	2.2. Денежный поток текущей деятельности
	2.3. Денежный поток инвестиционной деятельности
	2.4. Денежный поток финансовой деятельности
3. Направление движения	3.1. Входящий денежный поток (приток)
	3.2. Исходящий денежный поток (отток)
4. Форма осуществления	4.1. Безналичный денежный поток
	4.2. Наличный денежный поток
5. Сфера обращения	5.1. Внешний денежный поток
	5.2. Внутренний денежный поток
6. Продолжительность	6.1. Краткосрочный денежный поток
	6.2. Долгосрочный денежный поток
7. Достаточность объема	7.1. Избыточный денежный поток
	7.2. Оптимальный денежный поток
	7.3. Дефицитный денежный поток
8. Вид валюты	8.1. Денежный поток в национальной валюте
	8.2. Денежный поток в иностранной валюте

Классификационный признак	Наименование денежного потока
9. Предсказуемость	9.1. Ожидаемый (планируемый) денежный поток
	9.2. Случайный денежный поток
10. Непрерывность формирования	10.1. Регулярный денежный поток
	10.2. Дискретный денежный поток
11. Стабильность временных интервалов формирования	11.1. Регулярный денежный поток с равномерными временными интервалами
	11.2. Регулярный денежный поток с неравномерными временными интервалами
12. Оценка во времени	12.1. Настоящий денежный поток
	12.2. Будущий денежный поток

10. Анализ эффективности использования оборотных активов

Рассчитывают две группы показателей: скорость оборота и время оборота как всех активов, так и оборотных активов.

Скорость оборота: в числителе дроби - производственный результат, в знаменателе - средняя величина тех или иных статей активов или пассивов, или имущества в целом. Например, скорость оборота оборотных активов (K_{oa}):

$$K_{oa} = B : OA, \quad (4.27)$$

где B - выручка от реализации продукции, работ, услуг за анализируемый период;

OA - средняя величина оборотных активов за тот же анализируемый период.

Время оборота - обратный показатель скорости оборота, взвешенный на анализируемый период. Например, время оборота оборотных активов (T_{oa}) рассчитывается по формуле:

$$T_{oa} = D : K_{oa}, \quad (4.28)$$

где D - анализируемый период, например, год - 365 дней;

K_{oa} - скорость оборота оборотных активов.

Средний размер оборотных активов определяется или по средней арифметической или по средней хронологической.

В процессе анализа рассчитывается как оборачиваемость оборотных активов в целом, так и их отдельных элементов (производственных запасов, незавершенного производства, дебиторской задолженности и др.). Фактические значения показателей оборачиваемости сравниваются со значениями предшествующих периодов, с аналогичными показателями родственных предприятий, с нормативами, с показателями эталонного предприятия.

Результатом ускорения оборачиваемости является относительное высвобождение оборотных активов, а результатом замедления является относительное вовлечение оборотных активов в хозяйственный оборот организации.

На основе формулы расчета средней продолжительности 1 оборота в днях можно построить факторную модель зависимости средней величины оборотных активов от 2-х взаимосвязанных факторов:

- 1) однодневного объема продаж (количественный фактор);
- 2) средней продолжительности 1 оборота в днях (качественный фактор).

Средний размер оборотных активов рассчитывается по формуле:

$$OA = \frac{B \times \text{Средняя продолжительность 1 оборота в днях}}{D} \quad (4.29)$$

Размер относительно вовлеченных в оборот или высвобожденных из оборота оборотных активов можно рассчитать на базе факторной модели способом абсолютных отклонений по формуле:

$$\Delta OA = \frac{B_1 \times \text{Изменение средней продолжительности 1 оборота в днях}}{D} \quad (4.30)$$

Экономический результат от изменения оборачиваемости может быть рассчитан также по формуле:

$$\begin{array}{l} \text{Относительная} \\ \text{экономика} \\ \text{(перерасход) } \Delta A \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Средний размер } OA \\ \text{отчетного периода} \\ - \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Средний размер } OA \\ \text{базисного периода} \\ - \end{array} \quad \times \quad I_{\text{пр}} \quad (4.31)$$

где $I_{\text{пр}}$ – индекс объема продаж.

$$I_{\text{пр}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i \times \Pi_i}{\sum_{i=1}^n K_i \times \Pi_i} \quad (4.32)$$

Расчет указанных показателей оборачиваемости и экономического результата от ее изменения осуществляется в процессе внешнего финансового анализа по данным бухгалтерской отчетности (баланс и отчет о прибылях и убытках). Преимуществом такого расчета является его простота, однако рассчитанные таким образом показатели недостаточно полно характеризуют длительность прохождения средств по стадиям производственно-коммерческого цикла.

Более точный расчет периода оборота средств, вложенных в конкретные виды активов, осуществляется по данным аналитического учета.

Таким образом, расчет средней продолжительности 1 оборота в днях отдельных элементов оборотных активов осуществляется по формулам:

$$\begin{aligned} \text{Ср. продолжительность} & \quad \text{Средние остатки материальных запасов} \times Д \\ \text{1 оборота в дн. матери-} & = \frac{\text{Стоимость потребленных материальных запасов}}{\text{Кредитовый оборот по счету «Материаль»}} \quad (4.33) \\ \text{альных запасов} & \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Ср. продолжительность} & \quad \text{Средние остатки незавершенного производства} \times Д \\ \text{одного оборота в дн.} & = \frac{\text{Сумма затрат на производство продукции}}{\text{Кредитовый оборот по счету}} \\ \text{незавершенного} & \quad \text{«Основное производство»} \quad (4.34) \\ \text{производства} & \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Ср. продолж. 1 оборо-} & \quad \frac{\text{Средние остатки готовой продукции} \times Д}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} \\ \text{та в дн. готовой про-} & = \frac{\text{Кредитовый оборот по счету}}{\text{«Готовая продукция»}} \quad (4.35) \\ \text{дукции} & \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Ср. продолж. 1 оборо-} & \quad \frac{\text{Средние остатки ДЗ} \times Д}{\text{Кредитовый оборот по счетам дебиторов}} \\ \text{та в дн. дебиторской} & = \quad (4.36) \\ \text{задолженности} & \end{aligned}$$

Отдельные виды активов имеют различную скорость оборота. Эта скорость зависит от совокупного влияния целого ряда разнонаправленных факторов как внутреннего, так и внешнего характера, которые действуют одновременно.

Внешние факторы: сфера деятельности, отраслевая принадлежность, масштаб предприятия, организационно-технический уровень производства, география потребителей и поставщиков, платежеспособность контрагентов.

Внутренние факторы: эффективность системы управления и уровень квалификации персонала, конкурентоспособность продукции, ценовая политика, система расчетов и др.

В процессе анализа необходимо определить конкретные причины замедления оборачиваемости и наметить мероприятия по ее ускорению.

Основным принципом успешной финансовой политики является кредитование своих дебиторов на тех же условиях, на которых само предприятие привлекает в оборот заемные источники. Предприятие

должно контролировать, чтобы соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью было следующим:

$$\begin{array}{l} \text{Оборот в днях дебитор-} < \text{Оборот в днях кредиторской} \\ \text{ской задолженности} & \text{ задолженности} \end{array} \quad (4.37)$$

При этом средний период оборота кредиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$\begin{array}{l} \text{Период оборота} \\ \text{кредиторской} \\ \text{ задолженности} \end{array} = \frac{\text{Средние остатки кредиторской задолженности} \times \text{Д}}{\text{Дебетовый оборот по счетам кредиторов}} \quad (4.38)$$

Замедление оборачиваемости оборотных активов так же, как и ускорение оборачиваемости кредиторской задолженности, сопровождается оттоком денежных средств и, наоборот, - ускорение оборачиваемости оборотных активов, также как и увеличение периода погашения кредиторской задолженности вызывает приток денежных средств.

Факторы повышения финансовой устойчивости

Основными факторами повышения финансовой устойчивости являются:

- 1) наращивание объемов производства и продаж конкурентоспособной продукции (работ, услуг);
- 2) обеспечение безубыточности производства, ликвидация убыточных производств, повышение рентабельности продукции (работ, услуг);
- 3) повышение эффективности использования всех видов производственных ресурсов, что обеспечивает как наращивание объема производства, так и экономию затрат;
- 4) снижение затрат на производство и реализацию продукции;
- 5) допустимое (некритическое) повышение цен на продукцию (товары, работы, услуги);
- 6) эффективное привлечение заемных источников;
- 7) ускорение оборачиваемости оборотных активов;
- 8) обеспечение финансовой независимости;
- 9) обеспечение платежеспособности;
- 10) осуществление разумной финансовой, кредитной, налоговой, ценовой и учетной политики.

11. Рейтинговая оценка кредитоспособности предприятия

При обобщении результатов произведенных аналитических расчетов иногда сложно дать общую оценку уровня устойчивости финансового состояния. Это связано с тем, что для его характеристики рекомендуется использовать и используется множество показателей. Для многих показателей отсутствуют нормативные их значения или имеются различия в уровне рекомендуемых нормативов. Кроме того, в процессе анализа выявляются разнонаправленная динамика отдельных показателей и разнонаправленные отклонения фактических их значений от установленных нормативных значений.

Для преодоления этих сложностей возможно применение методики интегральной оценки финансового состояния, при которой производится сведение многокритериального способа оценки финансового состояния к однокритериальному.

В качестве варианта, приемлемого в практической работе, предлагается методика интегральной балльной оценки степени устойчивости финансового состояния, в основу которой положено ранжирование организаций (отнесение к одному из пяти классов) по уровню риска взаимоотношений с ними, связанного с потерей денег или неполным их возвратом.

При этом организации, отнесенные к определенному классу, характеризуются по своей устойчивости следующим образом:

I класс - организации с высокой финансовой устойчивостью. Их финансовое состояние позволяет быть уверенными в своевременном и полном исполнении всех обязательств с достаточным запасом на возможную ошибку в управлении.

II класс - организации с хорошим финансовым состоянием. Их финансовая устойчивость в целом близка к оптимальной, но по отдельным коэффициентам допущено некоторое отставание. Риск во взаимоотношениях с такими организациями практически отсутствует.

III класс - организации, финансовое состояние которых можно оценить как удовлетворительное. При анализе обнаружена слабость отдельных коэффициентов. При взаимоотношениях с такими организациями вряд ли существует угроза потери самих средств, но выполнение обязательств в срок представляется сомнительным.

IV класс - организации с неустойчивым финансовым состоянием. У них неудовлетворительная структура капитала, а платежеспособность находится на нижней границе допустимых значений. Они относятся к организациям особого внимания, так как при взаимоотношениях с ними имеется определенный риск утраты средств.

V класс - организации с кризисным финансовым состоянием, практически неплатежеспособные. Взаимоотношения с ними чрезвычайно рискованные.

Составными элементами предлагаемой методики интегральной бальной оценки устойчивости финансового состояния являются:

- система основных коэффициентов (коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности, коэффициент автономии и коэффициенты финансовой независимости в части оборотных активов и запасов), характеризующих финансовое состояние организации,

- рейтинг коэффициентов в баллах, характеризующий их значимость в оценке финансового состояния, верхние и нижние границы их значений и порядок перехода от верхних к нижним границам, необходимые для отнесения организации к определенному классу (рейтинг, границы и порядок перехода установлены экспертным путем). Определение класса организаций по уровню значений показателей финансового состояния приведено в таблице 4.5.

Таблица 4.5

Критериальный уровень значений показателей финансового состояния организации

№ п/п	Показатели устойчивости финансового состояния	Рейтинг показателя	Критериальный уровень		Снижение критериального уровня
			высший	низший	
1.	Коэффициент абсолютной ликвидности	20	0,5 и выше — 20 баллов	менее 0,1 — 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 0,5 снимается 4 балла
2.	Коэффициент срочной ликвидности	18	1,5 и выше — 18 баллов	менее 1 — 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 1,5 снимается 3 балла
3.	Коэффициент текущей ликвидности	16,5	3 и выше — 16,5 балла	менее 2 — 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 3 снимается 1,5 балла
4.	Коэффициент общей финансовой независимости	17,0	0,6 и выше — 17 баллов	менее 0,4 — 0 баллов	За каждые 0,01 снижения по сравнению с 0,6 снимается 0,8 балла
5.	Коэффициент фин. независимости в части оборотных активов	15,0	0,5 и выше — 15 баллов	менее 0,1 — 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 0,5 снимается 3 балла
6.	Коэффициент фин. независимости в части запасов	13,5	1 и выше — 13,5 балла	менее 0,5 — 0 баллов	За каждые 0,1 снижения по сравнению с 1 снимается 2,5 балла
7.	Итого	100	х	х	х

Определение класса организации по уровню значений показателей
финансового состояния

Показатели устойчивости финансового состояния	Критериальные границы классности предприятий					
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,5 и выше = 20 баллов	0,4 = 16 баллов	0,3 = 12 баллов	0,2 = 8 баллов	0,1 = 4 балла	менее 0,1 = 0 баллов
Коэффициент срочной ликвидности	1,5 и выше = 18 баллов	1,4 = 15 баллов	1,3 = 12 баллов	1,2-1,1 = 9-6 баллов	1 = 3 балла	менее 1,0 = 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	3 и выше = 16,5 баллов	2,9-2,7 = 15-12 баллов	2,6-2,4 = 10,5-7,5 баллов	2,3-2,1 = 6-3 баллов	2 = 1,5 балла	менее 2 = 0 баллов
Коэффициент общей фин. независимости	0,6 и выше = 17 баллов	0,59-0,54 = 16,2-12,2 баллов	0,53-0,48 = 11,4-7,4 баллов	0,47-0,41 = 6,6-1,8 баллов	0,4 = 1 балл	менее 0,4 = 0 баллов
Коэффициент фин. независимости в части оборотных активов	0,5 и выше = 15 баллов	0,4 = 12 баллов	0,3 = 9 баллов	0,2 = 6 баллов	0,1 = 3 балла	менее 0,1 = 0 баллов
Коэффициент фин. независимости в части запасов	1 и выше = 13,5 баллов	0,9 = 11 баллов	0,8 = 8,5 баллов	0,7-0,6 = 6-3,5 баллов	0,5 = 1 балл	менее 0,5 = 0 баллов
Итого	100	78	56	35	14	

Нужно сказать, что необходимость оценки финансовой устойчивости организаций при определении возможности выдачи им кредитов привела к разработке практически каждым коммерческим банком своей методики интегральной оценки кредитоспособности заемщика.

Такая оценка производится на основе:

- отобранных банком показателей, характеризующих наиболее полно, по его мнению, финансовое состояние организации (в состав показателей наряду с традиционными обычно включается и рентабельность);

- расчета фактических значений этих показателей по установленной банком методике и сравнения их с установленным банком критерильным уровнем для каждого класса организации-заемщика. При этом

критериальные уровни обычно устанавливаются дифференцированно по отраслям народного хозяйства;

- определения количества баллов по каждому показателю и общей суммы баллов, позволяющей отнести организацию к одному из пяти, как правило, классов кредитоспособности, под которой понимается возможность организации (клиента) своевременно и полно рассчитываться по своим обязательствам перед банком.

Как правило, характеристика кредитоспособности организаций, относящихся к каждому из 5-ти классов, у банков тождественна:

- к 1 классу кредитоспособности относятся клиенты с очень устойчивым финансовым положением. Кредиты, предоставляемые таким клиентам, имеют низкую степень кредитного риска;

- ко 2 классу кредитоспособности относятся клиенты с достаточно устойчивым финансовым положением. Кредиты, предоставляемые таким клиентам, имеют низкую степень кредитного риска при условии достаточно высокой категории корпоративности. При низкой категории корпоративности кредиты имеют нормальную (допустимую) степень кредитного риска;

- к 3 классу кредитоспособности относятся клиенты с достаточно стабильным финансовым положением. Кредиты, предоставленные таким клиентам, имеют нормальную (допустимую) степень кредитного риска, а при условии высокой категории корпоративности - низкую степень риска;

- к 4 классу кредитоспособности относятся клиенты с удовлетворительным финансовым положением. Кредиты, предоставляемые таким клиентам, имеют нормальную (допустимую) степень кредитного риска при условии высокой категории корпоративности или достаточности обеспечения;

- кредиты, предоставленные клиентам 5 класса кредитоспособности, имеют нормальную (допустимую) степень кредитного риска при условии высокой категории корпоративности и достаточности обеспечения. Здесь следует учесть, что практически во всех коммерческих банках клиент, не ведущий финансово-хозяйственную деятельность или не осуществляющий ее более шести месяцев (при отсутствии движения средств по расчетным счетам), относится к 5-му классу кредитоспособности.

Рассмотрение банковских методик показывает, что, несмотря на общие принципы их построения, они отличаются и системой показателей, и порядком расчета тождественных по сути показателей, и критериальными границами, и рейтинговыми значениями.

В связи с вышеизложенным важными методическими задачами в области объективной интегральной оценки устойчивости финансового состояния являются разработка оптимальной системы показателей,

обоснованной методики их расчета, а также установление их нормативных значений, дифференцированных по отдельным отраслям и базирующихся на значениях, сложившихся в отрасли и учитывающих нормативное (нормальное) их значение в странах с развитой рыночной экономикой (31, с. 169-175).

В качестве примера в приложении приведена методика интегральной (рейтинговой) оценки кредитоспособности организаций, разработанная Акционерным коммерческим сберегательным банком Российской Федерации.

12. Стадии неплатежеспособности предприятия

Определение стадий неплатежеспособности предприятий - заключительный этап комплексной диагностики неплатежеспособного предприятия. На основе отнесения предприятия к той или иной группе неплатежеспособных предприятий разрабатывается его дальнейшая поведенческая стратегия - ликвидация или восстановление и, следовательно, проведение более углубленного анализа, нацеленного на выбранную стратегию.

Как и для финансового анализа, в определении стадий неплатежеспособности предприятий информационной базой является квартальная и годовая бухгалтерская отчетность, собранная за несколько лет. На ее основе рассматриваются показатели финансово-экономического и технико-экономического состояния предприятия, которые изложены ранее. Сравнение этих показателей с нормативными значениями и с данными аналогичных предприятий отрасли позволяет провести качественную оценку предприятия и установить стадию финансового кризиса, поразившего предприятие.

Выделяют три основные стадии неплатежеспособности предприятия:

- 1) скрытая неплатежеспособность;
- 2) финансовая неустойчивость;
- 3) явное банкротство.

Скрытая неплатежеспособность характеризуется снижением цены предприятия по причине неблагоприятных тенденций как внутри его, так и вовне, особенно если не налажен специальный учет. С точки зрения экономистов это проявляется в ухудшении сбыта продукции, затоваривании, менее эффективном использовании производственных мощностей и, как следствие, в ухудшении позиций предприятия на рынке производителей.

С финансовой точки зрения скрытая неплатежеспособность проявляется в снижении показателей деловой активности: ухудшении коэффициента оборачиваемости оборотного капитала, собственного капитала и показателей рентабельности предприятия.

Эта стадия неплатежеспособности не затрагивает показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия. Они могут находиться в допустимых пределах и иметь оценку «отлично» или «хорошо», тогда как показатели деловой активности предприятия имеют тенденцию к ухудшению и приближению к недопустимым границам «коридора нормативных значений» для предприятий той отрасли, в которой работает рассматриваемое предприятие (показатели деловой активности имеют свои нормативные значения по каждой отрасли промышленности).

Одновременно с падением показателей деловой активности и приближением их к значению «удовлетворительно» или «неудовлетворительно» постепенно ухудшаются показатели рентабельности предприятия. Ухудшающаяся динамика данного показателя свидетельствует о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за себестоимостью реализованной продукции.

Следовательно, скрытая стадия неплатежеспособности предприятия отражает его состояние на том этапе, когда оно еще может само справиться с неплатежеспособностью путем изменения цен на продукцию предприятия, маркетинговой политики, ужесточением контроля над производимыми затратами предприятия и т.д.

Вторая стадия неплатежеспособности (стадия финансовой неустойчивости) предприятия характеризуется отсутствием возможностей предприятия справиться своими силами с предполагаемой неплатежеспособностью. Предприятие на этой стадии старается привлечь дополнительный капитал извне (инвестиционные вливания) или распродать по возможности свое имущество. На данном этапе все больше проявляются признаки неплатежеспособности предприятия, отражающиеся в резком изменении структуры баланса и отчета о прибылях и убытках. Имеется в виду:

- резкое уменьшение денежных средств на счетах предприятия;
- увеличение дебиторской задолженности;
- увеличение заемных средств предприятия;
- уменьшение собственных оборотных средств предприятия.

Данная стадия неплатежеспособности предприятия характеризуется резким ухудшением показателей финансовой устойчивости предприятия. Их значения будут колебаться у самых границ допустимых значений и оцениваться как «хорошее», иметь постепенную тенденцию к снижению и приближению к оценке «удовлетворительно» с одновременным ухудшением показателей деловой активности и рентабельности предприятия.

Эта стадия неплатежеспособности предприятия, охватывающая большое число финансовых ситуаций, может быть разбита на следующие подвиды:

- кратковременная;

- временная,
- долговременная.

Кратковременная стадия неплатежеспособности — это ситуация, когда предприятие не в состоянии в нормативный срок погасить просроченную задолженность, но имеет достаточно интенсивный приток прибыли, позволяющий погасить ее вместе с привлеченными средствами в нормативно установленный период.

Временная неплатежеспособность — это ситуация, когда предприятие не имеет достаточных средств для своевременного погашения внешней задолженности, но за счет мобилизации части оборотных средств и привлечения заемных средств в состоянии рассчитаться со всей внешней задолженностью.

Долговременная неплатежеспособность складывается, когда предприятие может погасить свои долги только за счет мобилизации оборотных средств и реализации внеоборотных активов.

Третья стадия — это стадия явного банкротства предприятия. Предприятие не может своевременно оплачивать свои долги, и банкротство становится юридически очевидным. Банкротство проявляется в несогласованности денежных потоков, ухудшении показателей финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности, а также показателей ликвидности (платежеспособности) предприятия, которые выходят за рамки допустимых значений. Предприятие попадает в поле деятельности антикризисных управляющих, которые либо ликвидируют его, применяя к нему конкурсное производство, либо пытаются осуществить его финансовое оздоровление.

Литература

(7); (11); (12); (13); (14); (20); (21); (22); (28); (29); (30); (31); (36); (38); (40); (41); (42); (43); (44); (49); (52); (53); (57).

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте информационную базу анализа финансовой устойчивости предприятия.
2. Назовите основные задачи экспресс-анализа финансовой устойчивости.
3. В чем состоит «Золотое правило экономики»?
4. Охарактеризуйте методику анализа состава, структуры и динамики активов.
5. Охарактеризуйте методику анализа состава, структуры и динамики источников формирования активов.

6. Какие коэффициенты используются для оценки финансовой независимости предприятия?
7. Назовите общие правила обеспечения финансовой независимости.
8. Назовите меры по обеспечению финансовой независимости.
9. Охарактеризуйте группировку активов по степени их ликвидности.
10. В чем суть балансового метода анализа финансового состояния предприятия?
11. Какие коэффициенты рассчитываются при анализе платежеспособности предприятия?
12. Охарактеризуйте содержание чистых активов и методику их расчета.
13. Каким образом размер чистых активов используется для оценки ликвидности предприятия?
14. Назовите критерии для оценки потенциального банкротства.
15. Охарактеризуйте систему показателей эффективности использования оборотных активов.
16. Назовите меры по ускорению оборачиваемости оборотных активов.
17. Назовите факторы повышения финансовой устойчивости.
18. Назовите основные положения методики интегральной (рейтинговой) оценки финансовой устойчивости.
19. Перечислите стадии неплатежеспособности предприятий.
20. Рассчитайте основные финансово-оперативные показатели по предложенному в приложении балансу на начало и конец отчетного периода, сделайте выводы по результатам этих расчетов.

ГЛАВА 5. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Системы критериев для оценки несостоятельности (неплатежеспособности) предприятия

Предсказание банкротства как самостоятельная проблема возникла в передовых капиталистических странах (и в первую очередь, в США) сразу после окончания второй мировой войны. Этому способствовал рост числа банкротств в связи с резким сокращением военных заказов, неравномерность развития фирм, процветание одних и разорение других. Естественно, возникла проблема возможности априорного определения условий, ведущих фирму к банкротству.

Вначале этот вопрос решался на эмпирическом, чисто качественном уровне и, естественно, приводил к существенным ошибкам. Первые серьезные попытки разработать эффективную методику прогнозирования банкротства относятся к 60-м годам XX века и связаны с развитием компьютерной техники.

Известны два основных подхода к предсказанию банкротства. Первый базируется на финансовых данных и включает оперирование некоторыми коэффициентами: приобретающим все большую известность Z-коэффициентом Алтмана (США), коэффициентом Таффлера, (Великобритания), и другими, а также умение «читать баланс». Второй исходит из данных по обанкротившимся компаниям и сравнивает их с соответствующими данными исследуемой компании.

Первый подход, бесспорно эффективный при прогнозировании банкротства, имеет три существенных недостатка. Во-первых, компании, испытывающие трудности, всячески задерживают публикацию своих отчетов, и, таким образом, конкретные данные могут годами оставаться недоступными. Во-вторых, даже если данные и сообщаются, они могут оказаться «творчески обработанными». Для компаний в подобных обстоятельствах характерно стремление обелить свою деятельность, иногда доводящее до фальсификации. Требуется особое умение, присущее даже не всем опытным исследователям, чтобы выделить массивы подправленных данных и оценить степень завуалированности. Третья трудность заключается в том, что некоторые соотношения, выведенные по данным деятельности компании, могут свидетельствовать о неплатежеспособности, в то время как другие - давать основания для заключения о стабильности или даже некотором улучшении. В таких условиях трудно судить о реальном состоянии дел.

Второй подход основан на сравнении признаков уже обанкротившихся компаний с таковыми же признаками «подозрительной» компании. За последние 50 лет опубликовано множество списков обанкротившихся компаний. Некоторые из них содержат их описание по десяткам показателей. К сожалению, большинство списков не упорядочивают эти данные по степени важности и ни в одном не проявлена забота о последовательности. Попыткой компенсировать эти недостатки является метод балльной оценки (А-счет Аргенти).

В отличие от описанных «количественных» подходов к предсказанию банкротства в качестве самостоятельного можно выделить «качественный» подход, основанный на изучении отдельных характеристик, присущих бизнесу, развивающемуся по направлению к банкротству. Если для исследуемого предприятия характерно наличие таких характеристик, можно дать экспертное заключение о неблагоприятных тенденциях развития.

Прежде чем переходить непосредственно к описанию методик, реализующих эти подходы, необходимо четко уяснить, что именно мы собираемся предсказывать. Общепринятым является мнение, что банкротство и кризис на предприятии - понятия синонимичные; банкротство, собственно, и рассматривается как крайнее проявление кризиса. В действительности же дело обстоит иначе - предприятие подвержено различным видам кризисов (экономическим, финансовым, управленческим)

и банкротство - лишь один из них. Во всем мире под банкротством принято понимать финансовый кризис, то есть неспособность фирмы выполнять свои текущие обязательства. Помимо этого, фирма может испытывать экономический кризис (ситуация, когда материальные ресурсы компании используются неэффективно) и кризис управления (неэффективное использование человеческих ресурсов, что часто означает также низкую компетентность руководства и, следовательно, неадекватность управленческих решений требованиям окружающей среды).

Соответственно, различные методики предсказания банкротства, как принято называть их в отечественной практике, на самом деле, предсказывают различные виды кризисов. Именно поэтому оценки, получаемые при их помощи, нередко столь сильно различаются. Видимо, все эти методики вернее было бы назвать кризис-прогнозами. Другое дело, что любой из обозначенных видов кризисов может привести к коллапсу, смерти предприятия. В этой связи, понимая механизм банкротства как юридическое признание такого коллапса, данные методики условно можно назвать методиками предсказания банкротства. Представляется, однако, что ни одна из них не может претендовать на использование в качестве универсальной именно по причине «специализации» на каком-либо одном виде кризиса. Поэтому кажется целесообразным отслеживание динамики изменения результирующих показателей по нескольким из них. Выбор конкретных методик, очевидно, должен диктоваться особенностями отрасли, в которой работает предприятие. Более того, даже сами методики могут и должны подвергаться корректировке с учетом специфики отраслей.

Установив неплатежеспособность предприятия и неудовлетворительность структуры его баланса, целесообразно провести детальный анализ представленных предприятием документов бухгалтерской отчетности. Цель данного этапа анализа - выявление причин ухудшения его финансового состояния.

Однако информация, содержащаяся в балансе и формах, прилагаемых к нему, не позволяет сделать исчерпывающие выводы о характере и устойчивости финансовой, а также хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия. На ее основе не всегда можно выявить и исследовать отраслевые особенности рассматриваемого предприятия. Это обуславливает необходимость введения дополнительных показателей для оценки финансового состояния предприятия.

1.1. Признаки несостоятельности в российском законодательстве о банкротстве

Термин «признак несостоятельности» понимается неоднозначно - в узком или в широком смысле, а также по различным классификационным основаниям. В частности, можно выделить три группы признаков

несостоятельности: сущностные и внешние; неоплатности и неплатежеспособности; основные и дополнительные.

Понятие признака несостоятельности. Сущностные и внешние признаки

Ст. 1 Закона РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 19 ноября 1992 г. № 3929-1 (далее Закон 1992 года) введено понятие внешнего признака несостоятельности предприятия. Однако, помимо внешнего признака несостоятельности, существуют и другие, которые можно назвать сущностными. Внешние признаки служат основанием для возбуждения производства по делу о несостоятельности. Сущностные являются необходимым и достаточным условием для квалификации несостоятельности должника. Причем последние должны быть установлены арбитражным судом в ходе рассмотрения дела о банкротстве либо объявлены самим должником, которому они заведомо известны.

В ст. 3 «Признаки банкротства» Федерального закона РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 08.01.1998 г. № 6-ФЗ (далее Закон 1998 года) понятие признаков несостоятельности сужается. К ним отнесена часть критериев, определенных как внешние признаки несостоятельности, и часть сущностных признаков несостоятельности в отношении должника-гражданина.

В новом Законе «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ (далее Закон 2002 года) содержание понятия признаков банкротства в целом оставлено без изменений. Но следует отметить, что минимальный размер денежных требований к должнику для рассмотрения дела о банкротстве привязан теперь не к плавающей (МРОТ), а к фиксированной величине.

Итак, в российском законодательстве о банкротстве существует две трактовки понятия «признаки несостоятельности» – в широком (Закон 1992 года) и в узком (Закон 1998 года и Закон 2002 года) смысле.

Обратим также внимание на то, что в основе понятия «признак несостоятельности» лежит еще как минимум два классификационных основания.

Признаки неоплатности и признаки неплатежеспособности

В зависимости от содержания понятия принято выделять признаки неоплатности и признаки неплатежеспособности.

Российское дореволюционное конкурсное право определяло:

- неоплатность (несостоятельность полную или ренгительную) как перевес пассива имущества должника над его активом:

$$\Pi > A, \quad (5.1)$$

где Π - пассив имущества (заемные средства);

A - актив;

• неплатежеспособность (несостоятельность формальную) как недостаток наличных средств к уплате долгов, выражающийся в приостановке платежей:

$$ЗС > ДС_{\text{наличные}}, \quad (5.2)$$

где $ЗС$ - заемные средства;

$ДС_{\text{наличные}}$ - наличные денежные средства.

В современном российском законодательстве понятие неоплатности используется в более широком смысле.

Так, в ст. 1 Закона 1992 года во внимание принимается не только превышение обязательств должника над его имуществом, но и неудовлетворительная структура баланса должника.

Неудовлетворительная структура баланса определена как «такое состояние имущества и обязательств должника, когда за счет имущества не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной степенью ликвидности имущества должника. При этом общая стоимость имущества может быть равна общей сумме обязательств должника или превышать ее».

Таким образом, критерий неоплатности в его новом понимании учитывает не только стоимость имущества должника, но и степень ликвидности данного имущества:

$$\Pi > A_{\text{ликвидные}}, \quad (5.3)$$

где Π - пассивы;

$A_{\text{ликвидные}}$ - ликвидные активы.

Согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. №498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» степень неплатежеспособности предприятия должна оцениваться по трем критериям, характеризующих удовлетворительность структуры баланса:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

На основании указанной системы критериев принимаются следующие решения:

- о признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятие – неплатежеспособным;
- о наличии реальной возможности у предприятия-должника восстановить свою платежеспособность;
- о наличии реальной возможности утраты предприятием платежеспособности, когда оно уже в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Причем, указанные решения принимаются вне зависимости от наличия установленных законодательством внешних признаков несостоятельности предприятия.

В Законе 1998 года критерий неоплатности установлен:

– для должника-гражданина как превышение суммы обязательств над стоимостью имущества (то есть в узком смысле слова) — п. 1 ст. 3:

$$\Pi > A;$$

– для должника - юридического лица - в расширительной трактовке:

$$\Pi > A_{\text{ликвидные}}.$$

Таблица 5.1

Сущностные и внешние признаки несостоятельности
в российском законодательстве о банкротстве

	Закон 1992 года	Закон 1998 года	Закон 2002 года
Сущностный признак	Неспособность должника (предприятия) удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или с неудовлетворительной структурой баланса должника (ст. 1)	Неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанности по уплате обязательных платежей (ст. 2). Превышение суммы обязательств гражданина над стоимостью принадлежащего ему имущества (п. 1 ст. 3)	Неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанности по уплате обязательных платежей (ст. 2). Превышение суммы обязательств гражданина над стоимостью принадлежащего ему имущества (п. 1 ст. 3)
Внешний признак	Приостановление должником текущих платежей в течение 3-х месяцев со дня наступления сроков их исполнения (ст. 1). Величина требований к предприятию-должнику в совокупности составляет сумму не менее 500 МРОТ (п. 3 ст. 3)	Приостановление должником платежей в течение 3-х месяцев с момента наступления даты их исполнения (п.п. 1, 2 ст. 3). Величина требований к должнику-гражданину в совокупности составляет не менее 100 МРОТ, к должнику - юридическому лицу - не менее 500 МРОТ (п. 2 ст. 5)	Приостановление должником платежей в течение 3-х месяцев с момента наступления даты их исполнения (п.п. 1, 2 ст. 3). Величина требований к должнику-гражданину в совокупности составляет не менее 10 000 рублей, к должнику - юридическому лицу - не менее 100 000 рублей (п. 2 ст. 6)

В соответствии с п. 2 ст. 61, по окончании наблюдения временным управляющим в арбитражный суд вносятся предложения о возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника

(юридического лица). С этой целью (п. 1 ст. 62) проводится анализ финансового состояния должника, который, в соответствии с п. 1 указанного Постановления, должен учитывать заданную систему критериев, а значит, и степень ликвидности имущества.

Согласно положениям Закона 2002 года, содержание критерия неоплатности для должника-гражданина и должника - юридического лица в целом не изменилось.

В отношении последнего, помимо внешнего управления, вводится еще одна процедура банкротства, направленная на восстановление платежеспособности: финансовое оздоровление (применяется к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком ее погашения - ст. 2). Необходимым условием для введения данной процедуры, как и для введения внешнего управления, является решение о возможности восстановления платежеспособности должника, которое должно учитывать не только величину его активов, но и степень их ликвидности.

Заметим, что понятие неплатежеспособности (как и неоплатности) не определено законодателем напрямую. Однако в Постановлении № 498 идет речь об утрате платежеспособности, которая может быть охарактеризована как неплатежеспособность. Следовательно, последняя представляет собой невозможность должника выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Согласно п. 1 ст. 82 Закона 1998 года (п. 1 ст.106 Закона 2002 года), платежеспособность должника признается восстановленной при отсутствии признаков банкротства, установленных ст. 3 настоящего Федерального закона. Значит, неплатежеспособность есть приостановление должником платежей по денежным обязательствам и обязательных платежей в течение 3-х месяцев с момента наступления даты их исполнения, то есть, как и в дореволюционном конкурсном праве, неплатежеспособность представляет собой недостаток наличных средств к уплате требований (долгов), выражающийся в приостановке платежей.

Вместе с тем, согласно ст.3 данных законов, одним из признаков банкротства гражданина является превышение суммы его обязательств над стоимостью принадлежащего ему имущества (признак неоплатности). Следовательно, в соответствии с п. 1 ст.82 закона 1998 г. и п. 1 ст.106 закона 2002 г. восстановление платежеспособности данного субъекта достигается исключительно при отсутствии признаков неоплатности, из чего можно сделать вывод о том, что неплатежеспособность гражданина неизменно означает и неоплатность.

Таблица 5.2

**Признаки неоплатности и неплатежеспособности
в российском законодательстве о банкротстве**

	Закон 1992 года	Закон 1998 года	Закон 2002 года
Признак неоплатности	Превышение обязательств предприятия-должника над его имуществом. Недостаточная степень ликвидности имущества должника для своевременного исполнения обязательств	Превышение обязательств должника - юридического лица над его имуществом. Недостаточная степень ликвидности имущества должника - юридического лица для своевременного исполнения обязательств	Превышение обязательств должника - юридического лица над его имуществом. Недостаточная степень ликвидности имущества должника - юридического лица для своевременного исполнения обязательств
Признак неплатежеспособности	Приостановление должником текущих платежей в размере ≥ 500 МРОТ в течение 3-х месяцев со дня наступления сроков их исполнения	Приостановление должником - юридическим лицом платежей по денежным обязательствам и обязательным платежам в размере ≥ 500 МРОТ в течение 3-х месяцев с момента наступления даты их исполнения	Приостановление должником - юридическим лицом платежей по денежным обязательствам и обязательным платежам в размере $\geq 100\ 000$ рублей в течение 3-х месяцев с момента наступления даты их исполнения

Основные и дополнительные признаки несостоятельности

Признаки несостоятельности по критерию роли в законодательстве о банкротстве могут быть разделены на основные и дополнительные. Представляется, что понятие основного признака тождественно понятию сущностного - необходимого и достаточного для признания должника несостоятельным. Вместе с тем дополнительный признак несостоятельности не является ее внешним признаком, используемым для возбуждения производства по делу о несостоятельности.

Так, по Закону 1998 года основным признаком является неплатежеспособность. Однако наличие у должника имущества, превышающего общую сумму кредиторской задолженности, свидетельствует о реальной возможности восстановить платежеспособность, следовательно, может служить основанием для применения к должнику внешнего управления. В том же случае (п. 1 ст.174 Закона), если стоимость имущества должника - юридического лица недостаточна для удовлетворения требований кредиторов, такое юридическое лицо ликвидируется.

Таким образом, в Законе 1998 года, а вслед за ним и в Законе 2002 года признак неоплатности выступает дополнительным признаком. Сис-

тема с использованием дополнительного признака заимствована из западного законодательства. В английском Insolvency Act, наряду с признаком неплатежеспособности (основной признак), используется и признак неоплатности (дополнительный признак).

Подобная система существует и в Германии, причем, признак неоплатности («сверхзадолженности») является основанием выбора конкретной процедуры - ликвидационной или реабилитационной.

1.2. Отечественные методики прогнозирования банкротства

На первый взгляд, федеральные органы четко сформулировали признаки отнесения предприятия к группе несостоятельных (банкротов). Однако детальный анализ признаков и критериев отнесения предприятия к группе банкротов и анализ практики использования закона «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» показывает обратное.

Для получения объективной оценки платежеспособности организаций и их финансовой устойчивости Методическими указаниями по проведению анализа финансового состояния организаций предусматривается использование следующих показателей, характеризующих различные аспекты деятельности организаций.

Общие показатели:

- среднемесячная выручка K_1 ;
- доля денежных средств в выручке K_2 ;
- среднесписочная численность работников K_3 .

Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости:

- общая степень платежеспособности K_4 ;
- коэффициент задолженности по кредитам банков и займам

K_5 ;

- коэффициент задолженности другим организациям K_6 ;
- коэффициент задолженности фискальной системе K_7 ;
- коэффициент внутреннего долга K_8 ;
- степень платежеспособности по текущим обязательствам K_9 ;
- коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными

активами K_{10} ;

- собственный капитал в обороте K_{11} ;
- доля собственного капитала в оборотных средствах (коэффициент обеспеченности собственными средствами) K_{12} ;
- коэффициент автономии (финансовой независимости) K_{13} .

Показатели эффективности использования оборотного капитала (деловой активности), доходности и финансового результата (рентабельности):

- коэффициент обеспеченности оборотными средствами K_{14} ;
- коэффициент оборотных средств в производстве K_{15} ;
- коэффициент оборотных средств в расчетах K_{16} ;

- рентабельность оборотного капитала K_{17} ;
- рентабельность продаж K_{18} ;
- среднемесячная выработка на одного работника K_{19} .

Показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности организации:

- эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача) K_{20} ,
- коэффициент инвестиционной активности K_{21} .

Показатели исполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами:

- коэффициенты исполнения текущих обязательств перед бюджетами соответствующих уровней K_{22-24} ;
- коэффициент исполнения текущих обязательств перед государственными внебюджетными фондами K_{25} ;
- коэффициент исполнения текущих обязательств перед Пенсионным фондом K_{26} .

Рассмотрим некоторые из этих показателей более подробно. Общая степень платежеспособности определяется как частное от деления суммы заемных средств (обязательств) организации на среднемесячную выручку:

$$K_4 = (\text{стр.690} + \text{стр.590})/K_1, \quad (5.4)$$

где K_1 – среднемесячная выручка, которая рассчитывается как отношение выручки, полученной организацией за отчетный период, к числу месяцев в нем:

$$K_1 = \text{Валовая выручка организации по оплате} / T, \quad (5.5)$$

где T - число месяцев в рассматриваемом отчетном периоде.

Среднемесячная выручка вычисляется по валовой выручке, включающей выручку от реализации за отчетный период (по оплате), НДС, акцизы и другие обязательные платежи. Она характеризует объем доходов организации за рассматриваемый период и определяет основной финансовый ресурс организации, который используется для хозяйственной деятельности, в том числе для исполнения обязательств перед фискальной системой государства, другими организациями, своими работниками. Среднемесячная выручка, рассматриваемая в сравнении с аналогичными показателями других организаций, характеризует масштаб бизнеса организации.

Структура долгов и способы кредитования организации характеризуются распределением показателя «общая степень платежеспособности» на коэффициенты задолженности по кредитам банков и займам, другим организациям, фискальной системе, внутреннего долга. Перекос структуры долгов в сторону товарных кредитов от других организаций, скрытого кредитования за счет неплатежей фискальной системе государства и задолженности по внутренним выплатам отрицательно характеризует хозяйственную деятельность организации.

Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам K_5 вычисляется как частное от деления суммы долгосрочных пассивов и краткосрочных кредитов банков и займов на среднемесячную выручку:

$$K_5 = (\text{стр. 590} + \text{стр. 610})/K_1 \quad (5.6)$$

Коэффициент задолженности другим организациям K_6 вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам «поставщики и подрядчики», «векселя к уплате», «задолженность перед дочерними и зависимыми обществами», «авансы полученные» и «прочие кредиторы» на среднемесячную выручку. Все эти строки пассива баланса относятся к обязательствам организации перед прямыми кредиторами или ее контрагентами:

$$K_6 = (\text{стр. 621} + \text{стр. 622} + \text{стр. 623} + \text{стр. 627} + \text{стр. 628})/K_1 \quad (5.7)$$

Коэффициент задолженности фискальной системе K_7 вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам «задолженность перед государственными внебюджетными фондами» и «задолженность перед бюджетом» на среднемесячную выручку:

$$K_7 = (\text{стр. 625} + \text{стр. 626})/K_1 \quad (5.8)$$

Коэффициент внутреннего долга K_8 вычисляется как частное от деления суммы обязательств по строкам «задолженность перед персоналом организации», «задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов», «доходы будущих периодов», «резервы предстоящих расходов», «прочие краткосрочные обязательства» на среднемесячную выручку:

$$K_8 = (\text{стр. 624} + \text{стр. 630} + \text{стр. 640} + \text{стр. 650} + \text{стр. 660})/K_1 \quad (5.9)$$

Общая степень платежеспособности и распределение показателя по виду задолженности представляют собой значения обязательств, отнесенные к среднемесячной выручке организации, и являются показателями оборачиваемости по соответствующей группе обязательств предприятия. Кроме того, эти показатели определяют, в какие средние сроки организация может рассчитаться со своими кредиторами при условии сохранения среднемесячной выручки, полученной в данном отчетном периоде, если не осуществлять никаких текущих расходов, а всю выручку направлять на расчеты с кредиторами.

Степень платежеспособности по текущим обязательствам K_9 определяется как отношение текущих заемных средств (краткосрочных обязательств) организации к среднемесячной выручке:

$$K_9 = \text{стр. 690}/K_1 \quad (5.10)$$

Данный показатель характеризует ситуацию с текущей платежеспособностью организации, объемами ее краткосрочных заемных средств и сроками возможного погашения текущей задолженности организации перед ее кредиторами.

Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами K_{10} вычисляется как отношение стоимости всех оборотных средств в виде запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых

вложений, денежных средств и прочих оборотных активов к текущим обязательствам организации:

$$K_{10} = \frac{\text{стр. 290}}{\text{стр. 690}} \quad (5.11)$$

Данный коэффициент показывает, насколько текущие обязательства покрываются оборотными активами организации. Кроме того, он характеризует платежные возможности организации при условии погашения всей дебиторской задолженности (в том числе «невозвратной») и реализации имеющихся запасов (в том числе неликвидов). Снижение данного показателя за анализируемый период свидетельствует о снижении уровня ликвидности активов или о росте убытков организации.

Согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. №498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» степень неплатежеспособности предприятия должна оцениваться по трем критериям, характеризующих удовлетворительность структуры баланса:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

На основании указанной системы критериев принимаются следующие решения:

- о признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятие – неплатежеспособным;
- о наличии реальной возможности у предприятия-должника восстановить свою платежеспособность;
- о наличии реальной возможности утраты предприятием платежеспособности, когда оно уже в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами.

Решения, принимаемые в соответствии с указанной системой критериев, являются основанием для подготовки предложений по оказанию финансовой поддержки неплатежеспособным предприятиям, а также применения иных мероприятий, установленных действующим законодательством. Для этого запрашивается дополнительная информация и проводится углубленный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Нормативные значения критериев, принятые для оценки финансового положения предприятия являются едиными и не зависят от его отраслевой принадлежности.

Законом «О несостоятельности (банкротстве)» определено понятие неудовлетворительной структуры баланса, характеризующейся таким состоянием имущества и обязательств должника, когда за счет имущества не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств пе-

ред кредиторами, в связи с недостаточной степенью ликвидности имущества должника.

В соответствии с «Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса», утвержденными Распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий при Госкомимущество России (ФУДН) №31-р от 12.08.1994 г., структура баланса признается неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным, если выполняется одно из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Коэффициент определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей. Формула расчета коэффициента текущей ликвидности (в этом параграфе используются оригинальные обозначения в соответствии с методикой ФУДН от 12.08.1994 г.) имеет вид:

$$K_{\text{тл}} = A_0 / K_{\text{к}}, \quad (5.12)$$

где A_0 – оборотные активы (итог II раздела баланса);

$K_{\text{к}}$ – краткосрочные долговые обязательства (итог V раздела баланса – стр.640 – стр. 650).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия для обеспечения его финансовой устойчивости. Он определяется как отношение разности между объемом источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств.

Формула для расчета коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами имеет вид:

$$K_{\text{осе}} = (I_{\text{с}} - A_{\text{в}}) / A_0, \quad (5.13)$$

где $I_{\text{с}}$ – источники собственных средств (итог III раздела баланса);

$A_{\text{в}}$ – внеоборотные активы.

Необходимо отметить, что признание предприятия неплатежеспособным и имеющим неудовлетворительную структуру баланса вовсе не

означает признание его несостоятельным (банкротом). Это лишь зафиксированное состояние финансовой неустойчивости. Поэтому нормативные значения критериев установлены так, чтобы обеспечить оперативный контроль за финансовым состоянием предприятия и заблаговременно осуществлять меры по предупреждению несостоятельности, а также стимулировать предприятие к самостоятельному выходу из кризисной ситуации.

Основным показателем, характеризующим наличие реальной возможности у предприятия восстановить (либо утратить) свою платежеспособность в течение определенного периода является коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

В соответствии с законом о банкротстве, если хотя бы один из указанных коэффициентов не отвечает установленным требованиям, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за предшествующий период (6 месяцев). В случае соответствия коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами установленным законом критериям – рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности.

Коэффициент восстановления платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период восстановления платежеспособности (6 месяцев).

Формула расчета коэффициента восстановления платежеспособности приведена в главе 4 (формула 4.20).

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на нормативный период, равный 6 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность. Если он меньше 1, то у предприятия такой возможности нет.

Следует заметить, что ряд предприятий оказываются неплатежеспособными в связи с задолженностью государства перед ними. Под задолженностью государства перед предприятием понимаются не исполненные в срок обязательства полномочного органа исполнительной власти Российской Федерации или субъекта Российской Федерации по оплате заказа, размещенного на предприятии и являющегося обязательным для исполнения. В этом случае производится анализ зависимости установленной неплатежеспособности от задолженности государства перед предприятием. При наличии государственной задолженности оценка текущей ликвидности осуществляется по скорректированной формуле:

$$K_{\text{пл}}^* = (A_0 - EP_1) / K_x - \text{стр.640} - \text{стр.650} - Z - EP_1, \quad (5.14)$$

где $K_{\text{пл}}^*$ - скорректированный коэффициент текущей ликвидности,
 P_i - объем государственной задолженности по i -тому не исполненному в срок обязательству государства;

EP_i - суммарная задолженность;

Z - сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед предприятием, рассчитываемая по формуле:

$$Z = EP_i \times t_i \times S_i / 100 / 360, \quad (5.15)$$

где t_i - период задолженности по i -тому не исполненному в срок обязательству государства;

S_i - годовая учетная ставка ЦБ РФ на момент возникновения задолженности, под которым понимается дата оплаты размещения госзаказа, установленная договором или иным документом. В случае отсутствия указанной даты моментом возникновения государственной задолженности считается дата окончания выполнения госзаказа (или этапа работ по госзаказу).

По значению скорректированного коэффициента текущей ликвидности определяется зависимость неплатежеспособности предприятия от задолженности государства перед ним. Неплатежеспособность предприятия считается не связанной непосредственно с задолженностью государства перед ним, если:

- значение скорректированного коэффициента текущей ликвидности ниже критериального, то есть меньше 2;
- либо зависимость неплатежеспособности предприятия от задолженности государства перед ним признается неустановленной.

Критическая оценка методики ФУДН

Несмотря на ключевую роль в оценке финансового состояния организации коэффициентов покрытия баланса и обеспеченности оборотных активов собственными источниками, определение платежеспособности по двум финансовым коэффициентам имеет ряд недостатков, которые отмечаются в специальной литературе.

Так, например, при расчете коэффициентов разработчики методики не учитывают суммы долгосрочных кредитов и займов, которые наряду с собственным капиталом являются источниками покрытия основных средств и внеоборотных активов. Сказанное относится также к источникам капитала, приравненным к собственным: доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

В качестве следующего замечания к методике ФУДН по оценке структуры баланса и определению платежеспособности предприятий некоторые ученые отмечают жесткость условия $K_{\text{пл}} \geq 2$ для отечественных предприятий.

В мировой практике коэффициент покрытия, равный 2 единицам, принят для оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего

субъекта, а не его банкротства. Если значение коэффициента меньше 1, предприятие не способно выполнить свои обязательства и продолжать текущую деятельность. Если $K_{\text{тл}}=1$, то предприятие не имеет свободы предпринимательства и рискует иметь дефицит оборотных средств при условии взыскания просроченной кредиторской задолженности. Значение $K_{\text{тл}} > 2$ свидетельствует о том, что организация финансируется в основном за счет собственных средств. Такую финансовую политику нельзя признать рациональной.

На страницах экономической печати дается анализ практических ситуаций оценки структуры баланса по официальным критериям ФУДН. Делается вывод, что структура баланса большинства обследованных предприятий оказывается неудовлетворительной. А это можно понимать двояко: либо финансовое состояние анализируемых объектов действительно близко к банкротству, либо критерии оценки неадекватно отражают реальную действительность.

Специалисты считают сомнительным вывод о тотальном банкротстве и относят полученные результаты преимущественно ко второй причине: некорректности оценочных показателей и их нормативных значений. Отмечается также, что на уровень рассматриваемых показателей заметно влияет отраслевая принадлежность предприятий и организаций. Например, предприятия оптовой и розничной торговли формируют свои оборотные средства, в основном, за счет заемных источников. По причине быстрой оборачиваемости средств они вообще могут не иметь в обороте собственного капитала и неплохо жить в долг.

Можно присоединиться к мнению некоторых экономистов о том, что нестабильность экономической обстановки делает невозможным какое-либо нормирование показателя текущей ликвидности. Чтобы учесть отраслевую специфику и тип производства, определяющих структуру оборотных активов, необходимо для каждого предприятия определять свой нормальный коэффициент текущей ликвидности.

Предприятию нужны оборотные средства не только для покрытия краткосрочных долгов, но и для бесперебойного ведения производственного процесса. Кроме того, следует иметь в виду, что среди дебиторов окажутся такие покупатели и заказчики, которые по разным причинам не оплатят продукцию (работы, услуги) данного хозяйственного органа, т.е. необходимо учесть безнадежную дебиторскую задолженность. Все эти обстоятельства и определяют, на сколько выше единицы должен быть показатель текущей ликвидности.

Критика ученых направлена также в адрес коэффициента возможного восстановления (возможной утраты) платежеспособности предприятия (формулы 4.20 и 4.21). Отмечается искусственность его построения, отсутствие обоснований использования и аналогов в мировой практике.

Критики предлагают расчет прогнозных финансовых коэффициентов проводить не по данным баланса, а на основе сумм ожидаемых по-

ступлений и платежей по материалам оперативного бухгалтерского учета. Соответствующий документ должен быть обязательным к разработке для всех неплатежеспособных предприятий.

1.3. Зарубежные методики прогнозирования банкротства

В международной практике используется несколько другая система для определения и прогнозирования банкротства предприятия, чем действующая на сегодняшний день в нашей стране.

Коэффициент Альтмана (индекс кредитоспособности)

Этот метод предложен в 1968 г. известным западным экономистом Э. Альтманом. Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа.

При построении индекса Э. Альтман обследовал 66 предприятий, половина которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а половина работала успешно, и исследовал 22 аналитических коэффициента, которые могли быть полезны для прогнозирования возможного банкротства. Из этих показателей он отобрал пять наиболее значимых и построил многофакторное регрессионное уравнение. Таким образом, индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период.

Коэффициент Альтмана относится к числу наиболее распространенных. Однако, при внимательном его изучении видно, что он составлен некорректно, так как согласно этой формуле, предприятия с рентабельностью выше некоторой границы становятся полностью «непотопляемыми». В российских условиях рентабельность отдельного предприятия в значительной мере подвергается опасности внешних колебаний. По-видимому, эта формула в наших условиях должна иметь менее высокие параметры при различных показателях рентабельности.

В модели Альтмана большое значение придается собственному капиталу, однако в связи с несовершенством действующей системы переоценки основных фондов, когда старым изношенным фондам придается такое же значение, как и новым, необоснованно возрастает доля собственного капитала за счет фонда переоценки. В итоге складывается нереальное соотношение собственного и заемного капитала. Коэффициент Альтмана имеет вид:

$$K_{в.б.} = 1,2 \times K_{об} + 1,4 \times K_{н.п.} + 1,3 \times K_p + 0,6 \times K_n + K_{от}, \quad (5.16)$$

где $K_{в.б.}$ – коэффициент вероятности банкротства;

$K_{об}$ – доля оборотных средств в активах;

$K_{н.п.}$ – рентабельность активов, исчисленная по нераспределенной прибыли, т.е. отношение нераспределенной прибыли (чистая прибыль за вычетом дивидендов) к общей сумме активов;

K_p – рентабельность активов, определяемая как отношение бухгалтерской прибыли (до вычета налогов) к общей сумме активов;

K_n – коэффициент покрытия по рыночной стоимости собственного капитала, т.е. отношение рыночной стоимости акционерного капитала к краткосрочным обязательствам;

$K_{от}$ – отдача всех активов, т.е. отношение выручки от реализации к общей сумме активов.

В зависимости от значения коэффициента вероятности банкротства дается оценка вероятности банкротства предприятий по определенной шкале, представленной ниже:

Значение $K_{в.б}$

1,8 и меньше

От 1,81 до 2,7

От 2,71 до 2,9

От 3 и выше

Вероятность банкротства

Очень высокая

Высокая

Возможная

Очень низкая

Американский ученый У. Бивер предложил иную систему показателей для диагностики банкротства предприятий.

Таблица 5.3

Система показателей диагностики банкротства предприятий по У. Биверу

Показатель	Формула	Значения показателей		
		благополучного предприятия	за 5 лет до банкротства	за 1 год до банкротства
Коэффициент Бивера	$\frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Амортизация}}{\text{Долгосрочные} + \text{Краткосрочные обязательства}}$	0,4-0,45	0,17	-0,15
Рентабельность активов	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} \times 100\%$	6-8	4	-22
Финансовый левередж	$\frac{\text{Долгосрочные} + \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Активы}}$	0,37	0,50	0,80

Продолжение табл. 5.3

Показатель	Формула	Значения показателей		
		благополучного предприятия	за 5 лет до банкротства	за 1 год до банкротства
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	$\frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотный капитал}}{\text{Активы}}$	0,4	$\geq 0,3$	0,06
Коэффициент покрытия	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткооочные обязательства}}$	$\geq 3,2$	≥ 2	≥ 1

Модель П. Прагга

Существует и другая модель оценки предприятия, описанная П. Праггом, по которой анализ предприятия состоит из 8 этапов:

1. Оценка краткосрочной ликвидности, т.е. выявление способности предприятия выполнять свои текущие обязательства. Данный механизм оценки оперирует коэффициентом текущей ликвидности и коэффициентом немедленной ликвидности, которые широко используются в российской практике.

2. Оценка текущей деятельности – измерение эффективности использования предприятием своих активов. При этом используются следующие показатели: оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость товарно-материальных запасов, отношение выручки от реализации к собственному оборотному капиталу, отношение выручки от реализации к основным средствам и совокупным активам.

3. Оценка риска. Цель данного этапа — максимально снизить неопределенность, связанную с потоками доходов по различным должникам предприятия. При этом оценивается:

- деловой риск, или неопределенность, связанная с получением дохода и обусловленная двумя факторами — колебаниями объемов реализации и уровнем постоянных операционных издержек фирмы;
- финансовый риск, учитывающий постоянные финансовые издержки или проценты и их влияние на изменения в потоках доходов, получаемых инвесторами. Финансовый риск определяется величиной финансового рычага или различными коэффициентами рычажности.

4. Оценка структуры капитала по балансовому отчету. Главная цель данного этапа — помочь провести количественную оценку долгосрочной платежеспособности бизнеса, а также способности предприятия ре-

шать финансовые проблемы и использовать открывающиеся возможности. На данном этапе оценки предприятия используются следующие отношения: суммарного долга к совокупным активам; собственного капитала к совокупным активам; долгосрочной задолженности к совокупному капиталу; собственного капитала к совокупному капиталу; основных средств к собственному капиталу; заемных средств к собственному капиталу.

5. Расчет коэффициентов покрытия по отчету о прибылях и убытках, показывающих маржу, свидетельствующую о способности предприятия выполнять свои обязательства. На этом этапе рассматриваются коэффициенты покрытия процентных выплат, покрытия фиксированных платежей, покрытия дивидендов по привилегированным акциям.

6. Оценка рентабельности по отчету о прибылях и убытках проводится по четырем отношениям:

- валовой прибыли к выручке от реализации;
- операционной прибыли к выручке от реализации;
- прибыли до уплаты налогов к выручке от реализации;
- чистой прибыли к выручке от реализации.

7. Оценка доходности инвестиций показывает доход на собственный капитал, доход на инвестиции, доход на совокупные активы.

8. Оценка использования активов показывает, насколько эффективно фирма использует свои активы в текущей деятельности. Коэффициенты, на основе которых ведется оценка, определяются как отношение выручки от реализации к различным группам активов.

Двухфакторная модель

Одной из простейших моделей прогнозирования вероятности банкротства считается двухфакторная модель. Она основывается на двух ключевых показателях (например, показатель текущей ликвидности и показатель доли заемных средств), от которых зависит вероятность банкротства предприятия. Эти показатели умножаются на весовые значения коэффициентов, найденные эмпирическим путем, и результаты затем складываются с некой постоянной величиной, также полученной тем же опытно-статистическим способом. Если результат оказывается отрицательным, вероятность банкротства невелика. Положительное значение указывает на высокую вероятность банкротства.

Надо заметить, что источник, приводящий данную методику, не дает информации о базе расчета весовых значений коэффициентов. Тем не менее, в любом случае следует иметь в виду, что в нашей стране иные темпы инфляции, иные циклы макро- и микроэкономики, а также другие уровни фондо-, энерго- и трудоемкости производства, производительности труда, иное налоговое бремя. В силу этого невозможно механически использовать приведенные выше значения коэффициентов в российских условиях. Однако саму модель, с числовыми значениями, соответствующими реалиям российского рынка, можно было бы применить, ес-

ли бы отечественные учет и отчетность обеспечивали достаточно представительную информацию о финансовом состоянии предприятия.

Рассмотренная двухфакторная модель не обеспечивает всестороннюю оценку финансового состояния предприятия, а потому возможны слишком значительные отклонения прогноза от реальности. Для получения более точного прогноза американская практика рекомендует принимать во внимание уровень и тенденцию изменения рентабельности проданной продукции, так как данный показатель существенно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Это позволяет одновременно сравнивать показатель риска банкротства ($C1$) и уровень рентабельности продаж продукции. Если первый показатель находится в безопасных границах, и уровень рентабельности продукции достаточно высок, то вероятность банкротства крайне незначительная.

$$C1 = -0,3977 + (-1,0736) \times K_{л} + 0,0579 \times K_{з}, \quad (5.17)$$

где $C1$ – показатель риска банкротства;

$K_{л}$ – показатель текущей ликвидности;

$K_{з}$ – показатель удельного веса заемных средств в пассивах предприятия;

$(-0,3977)$, $(-1,0736)$, $(0,0579)$ – весовые значения найдены эмпирическим путем (опытно-статистическим способом).

$$R_{\text{прод}} = \text{БП} / \text{В}, \quad (5.18)$$

где $R_{\text{прод}}$ – рентабельность продаж продукции;

БП – прибыль от реализации до начисления налогов (бухгалтерская прибыль);

В – выручка от реализации продукции.

Достоинства:

- простота и возможность применения при ограниченной информации,
- одновременно возможно сравнивать и показатель риска банкротства, и уровень рентабельности продаж продукции.

Недостатки:

- невозможность использования в российских условиях,
- нет всесторонней финансовой оценки, учитывающей отклонение от реалий,
- точность расчетов зависит от исходной информации при построении модели, ошибка прогноза $\pm 0,65$.

Четырехфакторная модель Таффлера

Известны другие подобные критерии. Так, британский ученый Таффлер предложил в 1977 г. четырехфакторную прогнозную модель, при разработке которой использовал следующий подход.

При использовании компьютерной техники на первой стадии вычисляются 80 соотношений по данным обанкротившихся и платежеспособных компаний. Затем, используя статистический метод, известный как анализ многомерного дискриминанта, можно построить модель пла-

тежеспособности, определяя частные соотношения, которые наилучшим образом выделяют две группы компаний и их коэффициенты. Такой выборочный подсчет соотношений является типичным для определения некоторых ключевых измерений деятельности корпорации, таких, как прибыльность, соответствие оборотного капитала, финансовый риск и ликвидность. Объединяя эти показатели и сводя их соответствующим образом воедино, модель платежеспособности производит точную картину финансового состояния корпорации.

Четырехфакторная модель Таффлера имеет вид:

$$Z = 0,053 \times X_1 + 0,092 \times X_2 + 0,057 \times X_3 + 0,001 \times X_4, \quad (5.19)$$

где X_1 – прибыль от реализации/краткосрочные обязательства;

X_2 – оборотные активы/ сумма обязательств;

X_3 – краткосрочные обязательства/ сумма активов;

X_4 – выручка от продаж/ сумма активов.

Недостатки:

- область применения ограничена (только для компании, акции которых котируются на рынке),
- точность расчетов зависит от исходной информации при построении модели.

PAS – коэффициент

Для усиления прогнозирующей роли моделей можно трансформировать Z-коэффициент в PAS-коэффициент (Perfomans Analysys Score) – коэффициент, позволяющий отслеживать деятельность предприятия во времени. Изучая PAS-коэффициент как выше, так и ниже критического уровня, легко определить моменты упадка и возрождения предприятия.

PAS-коэффициент – это просто относительный уровень деятельности предприятия, выведенный на основе ее Z-коэффициента за определенный год и выраженный в процентах от 1 до 100. Например, PAS-коэффициент, равный 50, указывает на то, что деятельность предприятия оценивается удовлетворительно, тогда как PAS-коэффициент, равный 10, свидетельствует о том, что ситуация, в которой предприятие находится, оценивается как неудовлетворительная. Итак, подсчитав Z-коэффициент для предприятия, можно затем трансформировать абсолютную меру финансового положения в относительную меру финансовой деятельности. Другими словами, если Z-коэффициент может свидетельствовать о том, что предприятие находится в рискованном положении, то PAS-коэффициент отражает историческую тенденцию и текущую деятельность на перспективу.

Сильной стороной такого подхода является его способность сочетать ключевые характеристики отчета о прибылях и убытках и баланса в единое представительное соотношение. Так, предприятие, получающее большие прибыли, но слабое с точки зрения баланса, может быть сопоставлено с менее прибыльным, баланс которого уравновешен. Таким образом, рассчитав PAS-коэффициент, можно быстро оценить финансовый

риск, связанный с данным предприятием, и соответственно варьировать условия сделки. В сущности, подход основан на принципе, что целое более ценно, чем сумма его составляющих.

Показатель Аргенти (А-счет)

Кризис управления характеризует показатель Аргенти (А-счет). Согласно данной методике, исследование начинается с предположений, что (а) идет процесс, ведущий к банкротству, (б) процесс этот для своего завершения требует нескольких лет и (в) процесс может быть разделен на три стадии:

Недостатки. Предприятия, скатывающиеся к банкротству, годами демонстрируют ряд недостатков, очевидных задолго до фактического банкротства.

Ошибки. Вследствие накопления этих недостатков предприятие может совершить ошибку, ведущую к банкротству (предприятия, не имеющие недостатков, не совершают ошибок, ведущих к банкротству).

Симптомы. Совершенные предприятием ошибки начинают выявлять все известные симптомы приближающейся неплатежеспособности: ухудшение показателей (скрытое при помощи «творческих» расчетов), признаки недостатка денег. Эти симптомы проявляются в последние два или три года процесса, ведущего к банкротству, который часто растягивается на срок от пяти до десяти лет.

При расчете А-счета конкретного предприятия необходимо ставить либо количество баллов согласно Аргенти, либо 0 – промежуточные значения не допускаются. Каждому фактору каждой стадии присваивают определенное количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель – А-счет.

Таблица 5.4

Недостатки	Ваш балл	Балл согласно Аргенти
Директор-автократ		8
Председатель совета директоров является также директором		4
Пассивность совета директоров		2
Внутренние противоречия в совете директоров (из-за различия в знаниях и навыках)		2
Слабый финансовый директор		2
Недостаток профессиональных менеджеров среднего и нижнего звена (вне совета директоров)		1

Продолжение табл. 5.4

Недостатки	Ваш балл	Балл согласно Аргенти
Недостатки системы учета		x
Отсутствие бюджетного контроля		3
Отсутствие прогноза денежных потоков		3
Отсутствие системы управленческого учета затрат		3
Вялая реакция на изменения (появление новых продуктов, технологий, рынков, методов организации труда и т.д.)		15
Максимально возможная сумма баллов		43
«Проходной балл»		10
Если сумма больше 10, недостатки в управлении могут привести к серьезным ошибкам		x
Ошибки		x
Слишком высокая доля заемного капитала		15
Недостаток оборотных средств из-за слишком быстрого роста бизнеса		15
Наличие крупного проекта (провал такого проекта подвергает фирму серьезной опасности)		15
Максимально возможная сумма баллов		45
«Проходной балл»		15
Симптомы		x
Ухудшение финансовых показателей		4
Использование «творческого бухучета»		4
Нефинансовые признаки неблагополучия (ухудшение качества, падение «боевого духа» сотрудников, снижение доли рынка)		4
Окончательные симптомы кризиса (судебные иски, скандалы, отставки)		3
Максимально возможная сумма баллов		12
Максимально возможный А-счет		100
«Проходной балл»		25
Большинство успешных предприятий		5-18
Предприятия, испытывающие серьезные затруднения		35-70

Если сумма баллов более 25, предприятие может обанкротиться в течение ближайших пяти лет. Чем больше А-счет, тем скорее это может произойти.

Ориентация на какой-то один критерий, даже весьма привлекательный с позиции теории, на практике не всегда оправдана. Поэтому многие крупные аудиторские фирмы и другие компании, занимающиеся аналитическими обзорами, прогнозированием и консультированием, используют для аналитических оценок системы критериев. Безусловно, в этом есть и свои минусы: гораздо легче принять решение в условиях однокритериальной, чем многокритериальной задачи. Вместе с тем, любое прогнозное решение подобного рода, независимо от числа критериев, является субъективным, а рассчитанные значения критериев несут скорее характер информации к размышлению, нежели побудительных стимулов для принятия немедленных решений.

Критические значения этих критериев должны быть детализированы по отраслям и подотраслям, а их разработка может быть выполнена после накопления определенных статистических данных.

Система формальных и неформальных критериев

Наряду с рассмотренными выше количественными методами для диагностики финансовой несостоятельности рекомендуется использовать систему формальных и неформальных критериев. Применяемые в аналитических целях критерии для оценки возможного банкротства предприятия имеют двухуровневую систему показателей.

К первой группе можно отнести показатели и критерии, неблагоприятные текущие значения которых или складывающаяся динамика свидетельствует о возможных в обозримом будущем значительных финансовых затруднений, в том числе о некоторой вероятности банкротства. К ним относятся:

- повторяющиеся существенные потери в основной производственной деятельности;
- превышение некоторого критического уровня просроченной кредиторской задолженности;
- чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;
- устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности;
- хроническая нехватка оборотных средств;
- устойчиво увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств в общей сумме источников средств;
- неправильная реинвестиционная политика;
- превышение размеров заемных средств над установленными лимитами;
- хроническое невыполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами и акционерами (в отношении своевременности возврата ссуд, выплаты процентов и дивидендов);
- высокий удельный вес просроченной дебиторской задолженности;

- наличие сверхнормативных и залежалых товаров и производственных запасов;
- ухудшение отношений с учреждениями банковской системы;
- использование (вынужденное) новых источников финансовых ресурсов на относительно невыгодных условиях;
- применение в производственном процессе оборудования с истекшими сроками эксплуатации;
- потенциальные потери долгосрочных контрактов;
- неблагоприятные изменения в портфеле заказов.

Во вторую группу включают критерии и показатели, неблагоприятное значение которых не дают основание рассматривать текущее финансовое состояние как критическое; вместе с тем они указывают, что при определенных условиях, обстоятельствах или непринятии действенных мер финансовое состояние предприятия может резко ухудшиться. К ним относятся:

- потери ключевых сотрудников аппарата управления;
- потери ключевых контрагентов;
- вынужденные перерывы, а также сбои в равномерности и ритмичности торгово-производственного процесса;
- чрезмерная зависимость предприятия от какого-то одного заказчика, вида работ, вида актива;
- излишняя ставка на успешность и прибыльность какого-то одного проекта;
- недооценка постоянного технического и технологического развития, расширения рынков сбыта продукции и услуг, диверсификация продукции и деятельности, интенсификация рекламной кампании;
- неэффективные долгосрочные соглашения.

Разумеется, основная часть предложенных критериев не может быть определена по данным бухгалтерской отчетности. Но если в рамках диагностики финансового состояния предприятия имеется возможность использовать дополнительную информацию по некоторым из вышеизложенных показателей, то качество анализа и обоснованность его выводов только повысится.

Западные модели разработаны для устоявшейся, развитой рыночной экономики, где законы рынка действуют слаженно на протяжении многих лет. Российская экономика на современном этапе является переходной, поэтому многие экономические законы действуют искаженно, что не позволяет использовать данные модели напрямую. Следовательно, они нуждаются в корректировке.

Все рассмотренные выше системы критериев отнесения предприятий к несостоятельным характеризуются только финансовыми показателями, что на наш взгляд недопустимо, поскольку они могут дать оценку уже свершившегося факта банкротства предприятия или его неплате-

жеспособности. Решить эту проблему можно, если провести на предприятии комплексную диагностику, включающую в себя анализ финансовых и экономических показателей.

Литература

(1); (7); (11); (20); (21); (27); (28); (30); (31); (36); (40); (41); (42); (43); (44); (57).

Контрольные вопросы

- 1) Охарактеризуйте признаки несостоятельности, применяемые в российском законодательстве о банкротстве: сущностные и внешние, основные и дополнительные признаки.
- 2) Перечислите показатели, используемые в отечественных методиках прогнозирования банкротства. Укажите их достоинства и недостатки.
- 3) Охарактеризуйте зарубежные методики прогнозирования банкротства. Укажите их достоинства и недостатки.
- 4) Охарактеризуйте систему формальных и неформальных критериев, используемых для оценки возможного банкротства предприятия.

ГЛАВА 6. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На практических занятиях рассматриваются следующие вопросы:

1. Показатели, характеризующие финансовые результаты.
2. Факторный анализ бухгалтерской прибыли.
3. Факторный анализ прибыли от продаж.
4. Анализ операционных и внереализационных доходов и расходов.

1. Показатели, характеризующие финансовые результаты

Основными показателями, которые характеризуют финансовые результаты деятельности предприятия и приводятся в ф. № 2 бухгалтерской отчетности, являются:

1. Валовая прибыль (ВП)¹, рассчитываемая как разница между выручкой - нетто, т.е. за вычетом косвенных налогов, (В) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг (С) без учета в ней коммерческих (КР) и управленческих (УР) расходов, т.е.:

¹ Здесь и далее имеется в виду возможность наличия не только прибыли, но и убытка.

² Валовую прибыль в литературе называют иногда маргинальным доходом.

$$ВП^2 = В - С \quad (6.1)$$

2. Прибыль от продаж (П), рассчитываемая как разница между выручкой-нетто и полной себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг (ПС), т.е.:

$$П = В - ПС = В - (С + КР + УР) = В - С - КР - УР \text{ или} \\ П = ВП - КР - УР \quad (6.2)$$

3. Прибыль до налогообложения (ПДН), рассчитываемая путем увеличения прибыли от продаж на операционные и внереализационные доходы и уменьшения ее на операционные и внереализационные расходы. ПБУ №18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» установило тождество прибыли до налогообложения и бухгалтерской прибыли (БП), которая представляет собой конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым в соответствии с «Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации».

4. Чистая прибыль отчетного периода (ЧП), рассчитываемая путем увеличения прибыли до налогообложения на отложенные налоговые активы и уменьшения ее на отложенные налоговые обязательства, текущий налог на прибыль и величину штрафных санкций, уплачиваемых в бюджет и внебюджетные фонды.

2. Факторный анализ бухгалтерской прибыли

Бухгалтерская прибыль является абсолютным обобщающим показателем эффективности предпринимательской деятельности предприятия.

Рост бухгалтерской прибыли определяет потенциальную возможность повышения деловой активности, уровня рентабельности и эффективности бизнеса в целом, укрепления финансовой устойчивости.

Порядок формирования бухгалтерской прибыли регламентируется целым рядом нормативных актов, наиболее значимыми из которых являются:

- ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», введенное в действие приказом МФ РФ от 06.07.1999 г. №43н;
- ПБУ 6/01 «Учет основных средств», введенное в действие приказом МФ РФ от 30.03.2001 г. №26н;
- ПБУ 7/98 «События после отчетной даты», введенное в действие приказом МФ РФ от 25.10.1998 г. №56н;
- ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности», введенное в действие приказом МФ РФ от 28.11.2001 г. №96н;

- ПБУ 9/99 «Доходы организации», введенное в действие приказом МФ РФ от 06.05.1999 г. №32н;
- ПБУ 10/99 «Расходы организации», введенное в действие приказом МФ РФ от 06.05.1999 г. №33н;
- ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи», введенное в действие приказом МФ РФ от 16.10.2000 г. №92н;
- ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию», введенное в действие приказом МФ РФ от 02.08.2001 г. №60н;
- ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», введенное в действие приказом МФ РФ от 19.11.2002 г. №115н;
- ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», введенное в действие приказом МФ РФ от 19.11.2002 г. №114н;
- ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», введенное в действие приказом МФ РФ от 10.12.2002 г. №126н;
- Приказ МФ РФ от 22.07.2003 г. №67н «О формах бухгалтерской отчетности организации».

Информационной базой факторного анализа бухгалтерской прибыли для внешнего пользователя выступают показатели формы №2 бухгалтерской отчетности. При внутреннем анализе кроме бухгалтерской отчетности используются данные синтетического и аналитического учета по следующим счетам:

- 26 - «Общехозяйственные расходы»;
- 41 - «Товары»;
- 43 - «Готовая продукция»;
- 44 - «Расходы на продажу»;
- 90 - «Продажи»;
- 91 - «Прочие доходы и расходы»;
- 99 - «Прибыли и убытки» и др.

Факторный анализ бухгалтерской прибыли принято производить на основе модели ее формирования.

При построении такой модели следует учитывать, что бухгалтерская прибыль включает в себя ряд элементов (слагаемых), а именно:

- прибыль от продаж (П);
- операционный финансовый результат (ОФР), который определяется как разница между операционными доходами (ОД) и операционными расходами (ОР);
- внеоперационный финансовый результат (ВФР), который определяется как разница между внеоперационными доходами (ВД) и внеоперационными расходами (ВР).

Отсюда модель формирования бухгалтерской прибыли можно представить в следующем виде:

$$БП=П+ОФР+ВФР$$

или:

$$БП=П+ОД-ОР+ВД-ВР, \quad (6.3)$$

где $ОД-ОР=ОФР$;

$ВД-ВР=ВФР$.

Отметим, что операционный финансовый результат в форме № 2 приведен в разрезе ряда элементов, а именно:

- проценты к получению (ПКП);
- проценты к уплате (ПКУ);
- доходы от участия в других организациях (ДУ);
- прочие операционные доходы (ПОД);
- прочие операционные расходы (ПОР).

Следовательно, при необходимости более детального изучения бухгалтерской прибыли модель ее формирования может быть соответствующим образом расширена:

$$БП=П+ПКП+ДУ+ПОД-ПКУ-ПОР+ВД-ВР, \quad (6.4)$$

где $ПКП+ДУ+ПОД=ОД$;

$ПКУ+ПОР=ОР$.

Информация, содержащаяся в форме №2, позволяет представить модель формирования бухгалтерской прибыли в еще более детализированном виде, а именно:

$$БП=В-С-КР-УР+ПКП+ДУ+ПОД-ПКУ-ПОР+ВД-ВР, \quad (6.5)$$

где $В-С=ВП$;

$В-С-КР-УР=П$.

Любая из рассмотренных выше аддитивных моделей в зависимости от поставленных задач может быть использована при факторном анализе бухгалтерской прибыли.

В процессе факторного анализа бухгалтерской прибыли используется прием сравнения. В качестве базы сравнения выступают отчетные значения слагаемых бухгалтерской прибыли за аналогичный предшествующий период или их размер, предусмотренный в плане.

Изменение бухгалтерской прибыли в динамике (или по сравнению с планом) представляет результат изменений каждого фактора слагаемого, предусмотренного в используемой модели. Так, например, в соответствии с вышеуказанной моделью, наиболее часто используемой в практических расчетах, изменение бухгалтерской прибыли есть следствие:

$$\Delta БП=\Delta П+\Delta ПКП+\Delta ДУ+\Delta ПОД-\Delta ПКУ-\Delta ПОР+\Delta ВД-\Delta ВР, \quad (6.6)$$

где: Δ - изменение.

Дальнейший анализ бухгалтерской прибыли должен быть направлен на изучение причин изменения каждого ее фактора-слагаемого. По результатам анализа осуществляется расчет резервов роста прибыли и принимаются управленческие решения, направленные на мобилизацию выявленных резервов.

3. Факторный анализ прибыли от продаж

Основным элементом бухгалтерской прибыли является финансовый результат от продаж, в связи с чем его факторному анализу уделяется первостепенное внимание.

При определении факторов, влияющих на изменение величины прибыли от продаж, обычно руководствуются методикой ее расчета.

Прибыль от продаж, как уже говорилось выше, определяется путем вычитания из выручки-нетто от продажи товаров, продукции, работ, услуг ее полной себестоимости.

Порядок расчета прибыли от продаж продукции можно представить в виде следующей комбинированной модели:

$$П = \sum_{i=1}^n K_i \times (Ц_i - С_i), \quad (6.7)$$

где K_i – количество реализованных за анализируемый период продукции, работ, услуг i -го вида;

$Ц_i$ – цена реализации i -го вида продукции, работ, услуг;

$С_i$ – полная себестоимость i -го вида реализованных продукции, работ, услуг;

i – конкретный вид реализованных продукции, работ, услуг;

n – количество позиций ассортимента реализованных продукции, работ, услуг.

Исходя из указанного порядка расчета, прибыль от продаж продукции формируется под воздействием следующих факторов:

- 1) объема продаж;
- 2) сдвигов в структуре ассортимента проданной продукции с позиций различий в уровне рентабельности отдельных ее видов;
- 3) продажных цен на продукцию;
- 4) себестоимости проданной продукции.

Факторный анализ прибыли от продаж продукции традиционно осуществляется на базе использования приема элиминирования, а расчеты влияния факторов производятся способом цепной подстановки.

Для определения влияния указанных факторов на изменение прибыли от продаж, кроме данных формы № 2 (или финансового плана), необходимо предварительно произвести расчет дополнительных показате-

телей, которые в теории экономического анализа называются подставками:

а) выручка от продаж продукции отчетного периода в базисных ценах (Вусл), которая определяется путем умножения фактического количества проданной продукции каждого вида (K_{i1}) на базисную цену (Π_{i0}) и суммированием полученных результатов по всему ассортименту проданной продукции, т.е.:

$$B_{\text{усл}} = \sum_{i=1}^n K_{i1} \times \Pi_{i0}; \quad (6.8)$$

б) полная себестоимость проданной продукции отчетного периода в базисных затратах на единицу продукции (Сусл), которая определяется путем умножения фактического количества проданной продукции каждого вида на его базисную себестоимость (C_{i0}) и суммированием полученных результатов по всему ассортименту проданной продукции, т.е.:

$$C_{\text{усл}} = \sum_{i=1}^n K_{i1} \times C_{i0}; \quad (6.9)$$

в) базисная прибыль, рассчитанная исходя из фактического объема и ассортимента проданной продукции (Пусл), которая определяется как разница между выручкой от продаж продукции отчетного периода в базисных ценах и полной себестоимостью проданной продукции отчетного периода в базисных затратах на единицу продукции, т.е.:

$$\text{Пусл} = \text{Вусл} - \text{Сусл} \quad (6.10)$$

Расчет влияния изменения объема проданной продукции на изменение прибыли от продаж ($\Delta\Pi$ (ΔV)), естественно, осуществляется, когда индекс объема реализации больше или меньше единицы.

Расчет действия фактора изменения объема проданной продукции может быть произведен одним из следующих способов:

1) в виде разницы между базисной суммой прибыли, пересчитанной на индекс объема проданной продукции, и суммой прибыли в базисном периоде, т.е. по формуле:

$$\Delta\Pi (\Delta V) = \Pi_0 \times I_{\text{рп}} - \Pi_0, \quad (6.11)$$

где Π_0 - сумма прибыли в базисном периоде.

Следует учесть, что в приведенной выше формуле показатель ($\Pi_0 \times I_{\text{рп}}$), т.е. базисная сумма прибыли, пересчитанная на индекс изменения объема проданной продукции, представляет собой еще одну условную величину, т.е. подстановку;

2) путем умножения прироста (снижения) индекса объема проданной продукции ($I_{\text{рп}} - 1,0$) на размер прибыли в базисном периоде, т.е. по формуле:

$$\Delta\Pi(\Delta V) = \Pi_0 \times (I_{\text{рп}} - 1) \quad (6.12)$$

Расчет влияния сдвигов в структуре ассортимента на изменение прибыли ($\Delta\Pi(\Delta A)$) осуществляется при наличии различий в уровне рентабельности всей совокупности проданной продукции в отчетном и базисном периодах. В связи с этим предварительно следует определить, имели ли место эти различия. Рентабельность проданной продукции для этих целей можно определить отношением прибыли к выручке от продаж.

Такой расчет может быть произведен также двумя способами:

1) при первом способе расчета определяется разница между базисной прибылью, рассчитанной исходя из фактического объема и ассортимента проданной продукции, и базисной суммой прибыли, пересчитанной на индекс изменения объема проданной продукции, т.е. по формуле:

$$\Delta\Pi(\Delta A) = \Pi_{\text{усл}} - \Pi_0 \times I_{\text{рп}}; \quad (6.13)$$

2) при втором способе расчета влияния сдвигов в структуре ассортимента на прибыль разница между базисным уровнем рентабельности, рассчитанным исходя из фактического объема и ассортимента проданной продукции, и его базисным уровнем умножается на выручку от продажи продукции отчетного периода в базисных ценах, т.е. по формуле:

$$\Delta\Pi(\Delta A) = (\Pi_{\text{усл}}/V_{\text{усл}} - \Pi_0/V_0) \times V_{\text{усл}} \quad (6.14)$$

Влияние на изменение прибыли от продаж изменения продажных цен ($\Delta\Pi(\Delta Ц)$) определяется вычитанием из выручки от продажи продукции за отчетный период выручки от фактически проданной продукции в базисных ценах, т.е. по формуле:

$$\Delta\Pi(\Delta Ц) = V_1 - V_{\text{усл}} \quad (6.15)$$

Влияние изменения себестоимости проданной продукции на изменение прибыли от продаж ($\Delta\Pi(\Delta С)$) определяется вычитанием из полной себестоимости проданной продукции отчетного периода этого же показателя, рассчитанного исходя из базисных затрат на единицу продукции, т.е. по формуле:

$$\Delta\Pi(\Delta С) = -(C_1 - C_{\text{усл}}) \quad (6.16)$$

Следует учесть, что знак влияния этого фактора на изменение прибыли от продаж обратный.

Для проверки правильности расчетов необходимо алгебраическую сумму влияния всех факторов сопоставить с отклонением отчетного значения прибыли от продаж продукции от ее базисного значения; результаты при этом, естественно, должны быть одинаковы.

4. Анализ операционных и внереализационных доходов и расходов

В процессе факторного анализа финансового результата операционной деятельности необходимо изучить изменения каждого слагаемого операционных доходов и расходов. Так, размер процентов к получению и уплате зависит от уровня доходности ценных бумаг, депозитов, суммы процентов, подлежащей к уплате по кредитам и займам полученным, и подлежащей получению по займам выданным.

Величина доходов от участия в других организациях зависит от:

- масштаба участия предприятия в уставных капиталах других организаций;
- размера прибыли, подлежащей получению на единицу вложений в соответствующий уставный капитал.

На размер прочих операционных доходов и расходов влияют следующие факторы-слагаемые:

- величина начисленной к получению арендной платы и размер расходов, связанных с предоставлением в аренду имущества предприятия;
- величина начисленных к получению доходов за предоставление в пользование прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности, а также размер расходов, связанных с получением таких доходов;
- результат от передачи имущества в совместную деятельность, а также размер прибыли, полученной в результате совместной деятельности;
- результат от продажи основных средств и иных активов предприятия;
- результат от переоценки (дооценки) основных средств;
- расходы по содержанию законсервированных производственных мощностей;
- расходы, связанные с аннулированием производственных заказов (договоров);
- сумма налогов, относимых на финансовый результат, и др.

Размер финансового результата от внереализационной деятельности зависит от:

- состояния платежеспособности как самого предприятия, так и его и покупателей, с которыми связано начисление к уплате и получению штрафных санкций по хозяйственным договорам;
- договорной политики и стабильности валютного рынка, с которыми связано отражение в учете отрицательных и положительных кур-

совых и суммовых разниц;

- амортизационной политики и контроля за состоянием и своевременным ремонтом основных средств, с которыми связано списание недоамортизированных объектов;

- уровня профессионализма работников бухгалтерии, финансовых и юридической служб, с которыми связано списание задолженности в связи с истечением срока исковой давности и других долгов, нереальных для взыскания, наличие убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году и др.

Здесь следует отметить, что при анализе операционных и внеоперационных финансовых результатов первостепенное внимание должно обращаться на факты снижения доходов, роста расходов и наличие убытков от соответствующих операций.

Резервами роста бухгалтерской прибыли в самом общем виде являются:

- рост объема производства и продаж продукции;
- улучшение структуры ассортимента и повышение конкурентоспособности продукции;
- сокращение затрат на производство и реализацию продукции за счет уменьшения неоправданных расходов и ликвидации непроизводительных потерь;
- осуществление гибкой ценовой политики;
- оперативный контроль за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности;
- реализация грамотной инвестиционной и финансовой политики;
- маркетинговые исследования рынка товаров, работ и услуг и многие другие.

Аналитические таблицы и регламент анализа изложены в приложении учебного пособия.

Литература

(6); (7); (11); (12); (13); (14); (20); (21); (22); (28); (29); (30); (31); (38); (40); (41); (42); (43); (48); (52); (53); (56); (57).

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте показатели финансовых результатов деятельности предприятия.
2. Объясните порядок формирования и отражения в Отчете о прибылях и убытках бухгалтерской прибыли (убытка).

3. Назовите факторы, определяющие размер бухгалтерской прибыли (убытка).
4. Какие факторы влияют на прибыль от продаж?
5. Как производится расчет влияния факторов на изменение прибыли от продаж?
6. Какие факторы оказывают влияние на размер операционных и внереализационных доходов и расходов?
7. Назовите резервы роста бухгалтерской прибыли.

ГЛАВА 7. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В этой главе рассматриваются следующие вопросы:

1. Система показателей эффективности финансово-коммерческой деятельности предприятия.
2. Факторный анализ рентабельности всей реализованной продукции (работ, услуг), таблица 6 приложения.
3. Факторный анализ рентабельности отдельных изделий (работ, услуг), таблица 7 приложения.
4. Факторный анализ рентабельности производственных фондов, таблица 8 приложения.
5. Факторный анализ рентабельности капитала, авансированного в имущество, таблица 9 приложения.
6. Факторный анализ рентабельности акционерного капитала.
7. Методика факторного анализа рентабельности собственного капитала (на основе формулы Дюпона).
8. Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности, таблица 10 приложения.
9. Основные факторы и пути повышения рентабельности капитала, авансированного в имущество (активы) предприятия.

1. Система показателей эффективности финансово-коммерческой деятельности предприятия

Критерием эффективности финансово-коммерческой деятельности предприятия является достижение максимальных результатов при минимальных затратах.

Измерение экономической эффективности основано на сопоставлении результатов деятельности с суммой затрат всех видов ресурсов на производство и реализацию продукции или с общей величиной ресурсов, которые обусловили достижение данного результата.

Результат деятельности может быть представлен в виде производственного или финансового результата. Для характеристики производственного результата используются объемные показатели в натуральном, условно-натуральном, трудовом и стоимостном выражении. Для характеристики финансового результата используются показатели прибыли. Для оценки эффективности предпринимательской деятельности могут быть использованы следующие показатели прибыли:

- 1) прибыль до налогообложения (бухгалтерская прибыль);
- 2) прибыль от продаж;
- 3) чистая прибыль.

Показатели эффективности делятся на показатели затратного и ресурсного типа

В показателях затратного типа результат относится к текущим затратам на производство и реализацию продукции, работ, услуг, осуществленным на данном предприятии в период создания результата. Показатели затратного типа используются для оценки эффективности текущих затрат.

При построении показателей ресурсного типа результат измеряется со стоимостью совокупных ресурсов (или одного какого-либо ресурса), которые отражают затраты в сфере создания этих ресурсов. При этом, время создания ресурса и результата его использования на данном предприятии не совпадают. Показатели ресурсного типа используются для оценки эффективности производственных и финансовых ресурсов.

Рассмотрим один из вариантов систематизации показателей эффективности деятельности предприятия, см. таблицу 7.1.

II. Затратные показатели

1. Затратоемкость (затраты на 1 рубль продукции).
2. Затратоотдача (объем продукции на 1 рубль затрат).
3. Рентабельность реализованной продукции.
4. Рентабельность продаж.
5. Рентабельность отдельных видов продукции.

2. Факторный анализ рентабельности всей реализованной продукции (работ, услуг)

Абсолютный размер прибыли от продаж не позволяет оценить уровень эффективности текущих затрат ресурсов на проданную продукцию. Для этой цели используется показатель рентабельности реализованной (проданной) продукции ($R_{\text{реал}}$), который строится по затратному типу:

Система основных показателей эффективности деятельности предприятия

1. Ресурсыные показатели

1. Показатели рентабельности капитала	2. Показатели рентабельности активов (имущества)	3. Показатели эффективности использования производственных и финансовых ресурсов
1.1. Рентабельность совокупного капитала	2.1. Рентабельность совокупных активов (всего имущества)	3.1. Трудовые ресурсы 3.1.1. Производительность труда 3.1.2. Трудоемкость продукции
1.2. Рентабельность перманентного капитала (инвестиций)	2.2. Рентабельность производственных активов (фондов)	3.2. Основные производственные фонды 3.2.1. Фондоотдача 3.2.1. Фондоёмкость
1.3. Рентабельность собственного капитала	2.3. Рентабельность внеоборотных активов	3.3. Материальные ресурсы ¹ 3.3.1. Материалоотдача 3.3.2. Материалоёмкость
1.4. Рентабельность акционерного капитала	2.4. Рентабельность оборотных активов	3.4. Финансовые ресурсы 3.4.1. Коэффициент оборачиваемости (количество оборотов) оборотных активов. 3.4.2. Средняя продолжительность 1 оборота оборотных активов в днях
1.5. Рентабельность заемного капитала	2.5. Рентабельность активов, реально находящихся в обороте предприятия 2.6. Рентабельность активов, используемых в предпринимательских целях	

¹ Показатели материалоотдачи и материалоёмкости строятся по затратному типу: в расчет включается стоимость материальных ресурсов, потребленных в производстве.

$$P_{\text{реал}} = \frac{\Pi}{C} = \frac{B - C}{C}, \quad (7.1)$$

где Π – прибыль от продаж;

C – полная себестоимость реализованной продукции (себестоимость продаж);

B – выручка от продаж.

Наряду с рассмотренным показателем рентабельности реализованной продукции, расчет которого базируется на основном принципе построения показателей эффективности (соотношение результата и затрат), в литературе и ряде методических указаний, утвержденных федеральными органами исполнительной власти (например, приказом Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 23.01.01 г. № 16), этот показатель обозначается как рентабельность продаж и рассчитывается как отношение прибыли от продаж к выручке от продаж продукции, товаров, работ, услуг.

Рассмотренные показатели рентабельности являются универсальными, так как их можно рассчитать по отдельному изделию, работе, услуге; по отдельной группе изделий; по отдельному цеху, филиалу; по всей совокупности реализованной продукции; по региону; в целом по народному хозяйству.

Информационной базой анализа являются данные бухгалтерской отчетности, аналитического и синтетического учета, а также данные плановых и отчетных калькуляций.

Факторный анализ рентабельности реализованной продукции (рентабельности продаж) осуществляется на базе использования приема элиминирования, а расчет влияния факторов принято производить способом цепных подстановок.

Традиционно в процессе факторного анализа определяется влияние на изменение рентабельности реализованной продукции (рентабельности продаж) тех же факторов, которые оказывают воздействие и на изменение абсолютного размера прибыли от продаж за исключением фактора объема продаж.

Таким образом, при использовании традиционной методики изучается влияние следующих факторов:

- 1) сдвиги в структуре ассортимента реализованной продукции (работ, услуг) с позиции различий в уровне рентабельности отдельных изделий, работ, услуг ($\Delta P_{\text{реал}}(\Delta A)$);
- 2) изменение себестоимости отдельных видов реализованной продукции, работ, услуг ($\Delta P_{\text{реал}}(\Delta C)$);

- 3) изменение отпускных продажных цен на реализованную продукцию, работы, услуги ($\Delta P_{\text{реал}}(\Delta Ц)$).

При этом воздействие фактора изменения объема продаж проявляется в факторе изменения себестоимости через экономию постоянных (условно-постоянных) расходов.

В международной практике широкое использование получила методика маржинального анализа, необходимым условием внедрения которой в отечественную практику является разделение в учете затрат на производство и реализацию продукции на переменные и постоянные на основе системы «директ-костинг», см. главу 8.

На предприятии, которое специализируется на выпуске сравнимой продукции (на оказании однородных услуг или на выполнении однородных работ), возможно в процессе факторного анализа рентабельности реализованной продукции использовать другой методический подход, при котором определяется влияние на изменение уровня рентабельности двух факторов:

1. Изменение структуры реализованной продукции (работ, услуг).
2. Изменение уровня индивидуальной рентабельности. Уровень рентабельности всей реализованной продукции ($P_{\text{реал}}$) в этом случае может быть представлен в следующем формализованном виде:

$$P_{\text{реал}} = \sum_{i=1}^n d_i \times P_i, \quad (7.2)$$

где d_i - удельный вес i -го вида продукции в общем объеме реализованной продукции в стоимостном выражении;

P_i - уровень индивидуальной рентабельности i -го изделия;

i - вид продукции;

n - количество видов продукции.

Факторный анализ осуществляется на базе использования приема элиминирования, а расчет влияния факторов производится способом абсолютных отклонений.

Для определения влияния на изменение рентабельности всей реализованной продукции фактора структуры реализации необходимо:

1. Разницу между отчетным и базисным значением удельного веса конкретного изделия в общем объеме реализованной продукции умножить на базисное значение рентабельности этого изделия.
2. Суммировать результаты влияния этого фактора по всей совокупности продукции.

Для определения влияния на изменение рентабельности всей реализованной продукции фактора индивидуальной рентабельности необходимо:

1. Разницу между отчетным и базисным значением индивидуальной рентабельности конкретного изделия умножить на фактический удельный вес этого изделия в общем объеме реализации.
2. Суммировать результаты влияния этого фактора по всей совокупности продукции.

3. Факторный анализ рентабельности отдельных изделий (работ, услуг)

Рентабельность отдельных изделий (работ, услуг) рассчитывается по формуле:

$$P_i = \frac{\Pi_i}{C_i} = \frac{\Pi_i - C_i}{C_i}, \quad (7.3)$$

где Π_i – цена i -го вида реализованной продукции, работ, услуг;
 C_i – полная себестоимость реализованной продукции, работ, услуг.

Соответственно, на изменение рентабельности единицы продукции воздействуют два фактора:

1. Изменение себестоимости единицы реализованной продукции ($\Delta P_i(\Delta C_i)$);
2. Изменение цены единицы реализованной продукции ($\Delta P_i(\Delta \Pi_i)$).

Расчет влияния факторов можно произвести традиционным способом – методом цепной подстановки.

Произведем расчет подстановки:

$$P_{i\text{усл}} = \frac{\Pi_{i0} - C_{i1}}{C_{i1}}. \quad (7.4)$$

Алгоритм расчета влияния факторов на изменение уровня рентабельности единицы продукции.

$$1) \Delta P_i(\Delta C_i) = \frac{\Pi_{i0} - C_{i1}}{C_{i1}} - \frac{\Pi_{i0} - C_{i0}}{C_{i0}}. \quad (7.5)$$

$$2) \Delta P_i(\Delta \Pi_i) = \frac{\Pi_{i1} - C_{i1}}{C_{i1}} - \frac{\Pi_{i0} - C_{i1}}{C_{i1}}. \quad (7.6)$$

Баланс факторов:

$$\Delta P_1 = P_{11} - P_{10} = \Delta P_1 (\Delta C_1) + \Delta P_1 (\Delta C_2) \quad (7.7)$$

4. Факторный анализ рентабельности производственных фондов

Характеристика эффективности использования имущества, непосредственно вовлеченного в производственный процесс, осуществляется на основе показателя рентабельности производственных фондов.

При этом в состав производственных фондов включаются следующие элементы:

- 1) основные производственные фонды (ОПФ);
- 2) нематериальные активы (НА);
- 3) материальные оборотные активы (МОА), т.е. запасы и затраты.

В практике используются и другие схемы анализа (табл. 8 приложения).

Рентабельность производственных фондов (R) рассчитывается по формуле:

$$R = \frac{\Pi}{\overline{\text{Пф}}} \quad (7.8)$$

где Π – прибыль от продаж продукции (работ, услуг);
 $\overline{\text{Пф}}$ – средний размер производственных фондов.

Общепринятая двухфакторная модель, используемая при анализе рентабельности производственных фондов, имеет вид:

$$R = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\overline{\text{Пф}}} \times \frac{\Pi}{\text{Выручка от продаж}} = \text{Отдача производственных фондов} \times \text{Рентабельность продаж} \quad (7.9)$$

На основе вышеуказанной модели (формула 7.9) производится расчет влияния на изменение уровня рентабельности производственных фондов следующих факторов:

1. Изменение отдачи производственных фондов.
2. Изменение рентабельности продаж.

При наличии необходимой информации и исходя из конкретных задач анализа возможна детализация каждого из этих факторов.

Так, при детализации вышеприведенного 1-го фактора знаменатель можно представить в виде суммы элементов производственных фондов. Тогда изменение отдачи производственных фондов в целом мо-

жет быть поставлено в зависимость от изменений по следующим факторам:

- 1) отдача нематериальных активов;
- 2) отдача основных производственных фондов;
- 3) оборачиваемость материальных оборотных активов.

Расчет их влияния на рентабельность производственных фондов можно произвести, используя способ долевого участия с предварительным определением относительной экономии (загрузки) активов, являющейся следствием изменения эффективности их использования.

Детализация фактора рентабельности продаж осуществляется по факторам, воздействующим на прибыль от продаж, за исключением фактора объема продаж.

Детализация влияния здесь также может осуществляться способом долевого участия.

5. Факторный анализ рентабельности капитала, авансированного в имущество

Обобщающей характеристикой эффективности деятельности предприятия является рентабельность капитала (рентабельность имущества, в которое вложен капитал).

Рентабельность капитала, авансированного в имущество ($R_{им}$) рассчитывается по формуле:

$$R_{им} = \frac{ЧП}{\bar{И}}, \quad (7.10)$$

где ЧП – чистая прибыль (стр. 190 ф. 2);

$\bar{И}$ – средний размер капитала, авансированного в имущество, т.е. средний размер имущества, числящегося на балансе (стр. 700 баланса на начало года + стр. 700 баланса на конец периода)/2.

Рассмотрим методику факторного анализа рентабельности капитала, авансированного в имущество, на основе следующей 3-факторной мультипликативной модели:

$$R_{им} = \frac{ЧП}{\bar{И}} = \frac{\bar{И}_р}{\bar{И}} \times \frac{В}{\bar{И}_р} \times \frac{ЧП}{В}, \quad (7.11)$$

где $\bar{И}_р$ – средняя стоимость имущества, реально находящегося в обороте предприятия,

В – выручка от продаж в нетто-оценке (стр. 010 ф. 2).

Средняя стоимость имущества, реально находящегося в обороте предприятия, рассчитывается по формуле:

$$\bar{I}_p = \bar{I} - \bar{Z}_y, \quad (7.12)$$

где \bar{Z}_y - средний размер задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

Представим нашу факторную модель в следующем виде:

$$R_{им} = Y_p \times O_n \times P_{пр} \quad (7.13)$$

На изменение уровня рентабельности имущества, исходя из формулы 7.13, будут влиять следующие факторы I порядка:

1) Y_p - удельный вес имущества, реально находящегося в обороте предприятия, в общем размере имущества, числящегося на балансе

$$\left(\frac{\bar{I}_p}{\bar{I}} \right);$$

2) O_n - отдача имущества, которая характеризует размер выручки от продаж, полученной в среднем на 1 рубль имущества, реально находящегося в обороте предприятия

$$\left(\frac{B}{\bar{I}_p} \right);$$

3) $P_{пр}$ - рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли

$$\left(\frac{ЧП}{B} \right).$$

При отражении в балансе незавершенного строительства (стр. 130) возможно изучение влияния на изменение уровня рентабельности имущества еще одного фактора - изменения удельного веса имущества, используемого в предпринимательских целях, в сумме имущества, реально находящегося в обороте предприятия (Y_n). Тогда факторная модель примет вид:

$$R_{им} = \frac{ЧП}{I} = \frac{\bar{I}_p}{\bar{I}} \times \frac{\bar{I}_n}{\bar{I}_p} \times \frac{B}{\bar{I}_n} \times \frac{ЧП}{B}, \quad \text{где} \quad (7.14)$$

где \bar{I}_n - средний размер имущества, используемого в предпринимательских целях:

($\bar{I}_n = \bar{I}_p$ минус средний размер незавершенного строительства на балансе).

$$\text{или: } P_{\text{и}} = Y_{\text{р}} \times Y_{\text{п}} \times O_{\text{и}} \times P_{\text{пр}} \quad (7.15)$$

Рассмотрим алгоритм влияния этих факторов на $\Delta P_{\text{им}}$ способом абсолютных отклонений:

- 1) $\Delta P_{\text{им}}(\Delta Y_{\text{р}}) = (Y_{\text{р1}} - Y_{\text{р0}}) \times Y_{\text{п0}} \times O_{\text{и0}} \times P_{\text{пр0}}$;
- 2) $\Delta P_{\text{им}}(\Delta Y_{\text{п}}) = Y_{\text{р1}} \times (Y_{\text{п1}} - Y_{\text{п0}}) \times O_{\text{и0}} \times P_{\text{пр0}}$;
- 3) $\Delta P_{\text{им}}(\Delta O_{\text{и}}) = Y_{\text{р1}} \times Y_{\text{п1}} \times (O_{\text{и1}} - O_{\text{и0}}) \times P_{\text{пр0}}$;
- 4) $\Delta P_{\text{им}}(\Delta P_{\text{пр}}) = Y_{\text{р1}} \times Y_{\text{п1}} \times O_{\text{и1}} \times (P_{\text{пр1}} - P_{\text{пр0}})$.

$$\text{Проверка: } \Delta P_{\text{им}} = P_{\text{им1}} - P_{\text{им0}} = \Delta P_{\text{им}}(\Delta Y_{\text{р}}) + \Delta P_{\text{им}}(\Delta Y_{\text{п}}) + \Delta P_{\text{им}}(\Delta O_{\text{и}}) + \Delta P_{\text{им}}(\Delta P_{\text{пр}}).$$

В ходе дальнейшего факторного анализа рентабельности имущества осуществляется детализация фактора отдачи имущества и фактора рентабельности реализации.

Общая отдача имущества, используемого в предпринимательских целях, зависит от двух факторов второго порядка: отдачи внеоборотных активов и оборачиваемости оборотных активов.

Расчет влияния этих факторов на изменение общей отдачи имущества производится способом долевого участия через предварительный расчет относительного высвобождения из оборота (дополнительного вовлечения в оборот) указанных видов имущества вследствие изменения эффективности их использования.

Использование способа долевого участия предполагает деление общего размера влияния фактора на изучаемый показатель пропорционально доле изменения величины групп имущества в его общей сумме.

Рентабельность продаж, рассчитанная на базе чистой прибыли, зависит от тех же факторов, которые влияют и на размер чистой прибыли, кроме фактора объема реализованной продукции. Расчет влияния этих факторов на изменение уровня рентабельности имущества также осуществляется по способу долевого участия, при этом влияние фактора объема продаж на изменение чистой прибыли в расчет не принимается.

6. Факторный анализ рентабельности акционерного капитала

Расчет рентабельности акционерного капитала ($P_{\text{ак}}$) может осуществляться по формуле:

$$P_{\text{ак}} = \frac{\text{ЧП}_d}{\bar{K}_{\text{ак}}}, \quad (7.16)$$

где ЧП_d - чистая прибыль, направленная на выплату дивидендов;
 $\bar{K}_{\text{ак}}$ - средний размер акционерного капитала.

На основе метода расширения построим шестифакторную модель рентабельности акционерного капитала:

$$P_{ак} = \frac{\overline{ЧП}_d}{\overline{K}_{ак}} = \frac{\overline{K}}{\overline{K}_{ак}} \times \frac{\overline{K}_p}{\overline{K}} \times \frac{\overline{K}_{ли}}{\overline{K}_p} \times \frac{B}{\overline{K}_{ли}} \times \frac{ЧП}{B} \times \frac{ЧП_d}{ЧП}, \quad (7.17)$$

где \overline{K} – средний размер совокупного капитала;

\overline{K}_p – средний размер капитала, авансированного в имущество, реально находящееся в обороте предприятия;

$\overline{K}_{ли}$ – средний размер капитала, авансированного в имущество, используемое в предпринимательских целях;

B – выручка от продаж;

$ЧП$ – чистая прибыль.

На основе этой факторной модели возможно определение влияния на изменение рентабельности акционерного капитала следующих факторов:

- 1) коэффициента соотношения совокупного и акционерного капитала $\left(\frac{\overline{K}}{\overline{K}_{ак}} \right)$;
- 2) доли капитала, реально находящегося в обороте предприятия, в общей сумме капитала $\left(\frac{\overline{K}_p}{\overline{K}} \right)$;
- 3) доли капитала, используемого в предпринимательских целях, в капитале, реально находящемся в обороте предприятия $\left(\frac{\overline{K}_{ли}}{\overline{K}_p} \right)$;
- 4) отдачи капитала, авансированного в имущество, используемое в предпринимательских целях $\left(\frac{B}{\overline{K}_{ли}} \right)$;
- 5) рентабельности реализованной продукции, рассчитанной на основе чистой прибыли $\left(\frac{ЧП}{B} \right)$;
- 6) доли чистой прибыли, направленной на выплату дивидендов, в ее общей сумме (этот показатель отражает тип дивидендной политики предприятия) $\left(\frac{ЧП_d}{ЧП} \right)$.

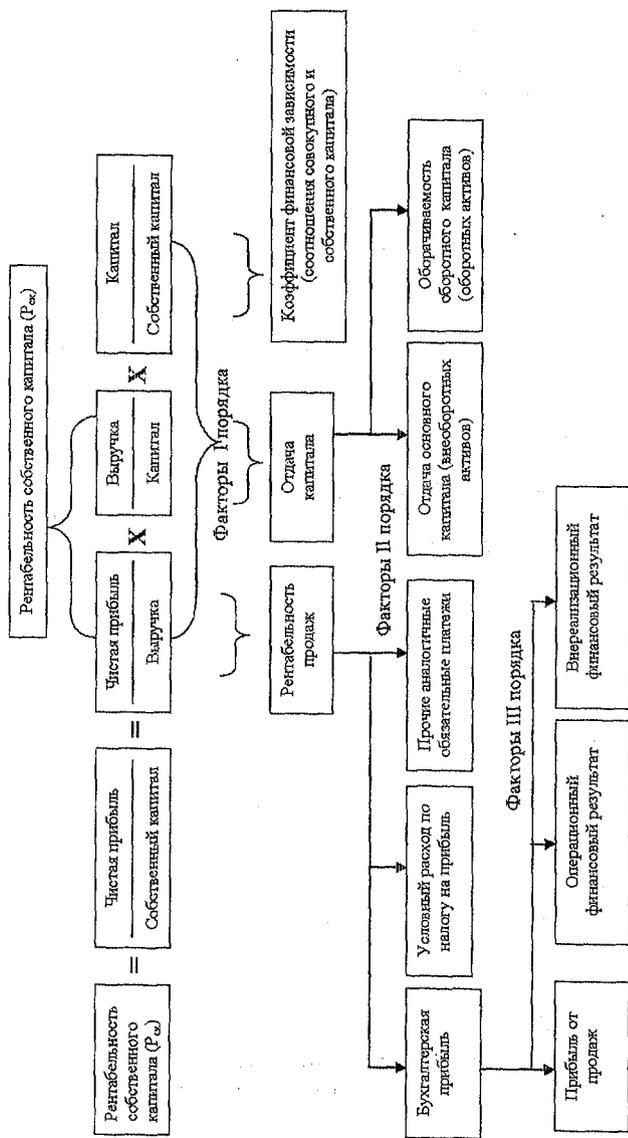


Рис. 7.1. Блок-схема факторного анализа рентабельности собственного капитала организации (на основе формулы Дюпона)

Факторный анализ рентабельности акционерного капитала осуществляется на основе использования приема элиминирования, а расчет влияния факторов производится любым его способом (цепной подстановки, абсолютных отклонений и др.).

7. Методика факторного анализа рентабельности собственного капитала (на основе формулы Дюпона)

Формула расчета и факторная модель рентабельности собственного капитала представлены на блок-схеме, см. рис. 7.1, табл. 7.2, 7.3 и 7.4.

На основе данной трехфакторной мультипликативной модели, используя способ цепных подстановок, можно осуществить расчет влияния на изменение уровня рентабельности собственного капитала следующих факторов I порядка:

- 1) рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли;
- 2) отдача капитала;
- 3) коэффициент финансовой зависимости.

Таблица 7.2

Факторный анализ рентабельности собственного капитала

№ п/п	Показатели	Усл. обозн.	Источник информации	Базисный период	Отчетный период
1.	Чистая прибыль	ЧП	Стр. 190 ф.2		
2.	Средний размер собственного капитала	$\overline{СК}$	$0.5 \times (\text{стр. 490 баланса на начало года} + \text{стр. 490 на конец года})$		
3.	Рентабельность собственного капитала	$R_{ск}$	$(\text{стр.1} / \text{стр.2})$		
4.	Средний размер капитала (активов)	$\overline{К}$ или $\overline{А}$	$0.5 \times (\text{стр. 700 баланса на начало года} + \text{стр. 700 на конец года})$		
5.	Основной капитал, т.е. внеоборотные активы	$\overline{ВА}$	$0.5 \times (\text{стр. 190 баланса на начало года} + \text{стр. 190 на конец года})$		

Продолжение табл. 7.3

№ п/п	Показатели	Усл. обозн.	Источник информации	Базисный период	Отчетный период
6.	Оборотный капитал, т.е. оборотные активы	$\overline{ОА}$	$0.5 \times (\text{стр. 290 баланса на начало года} + \text{стр. 290 на конец года})$		
7.	Выручка от продаж	В	стр. 010 ф.2		
8.	Рентабельность продаж	$R_{пр}$	(стр.1 / стр.7)		
9.	Отдача капитала	O_k	стр.7 / стр.4		
10.	Коэффициент финансовой зависимости (финансовый леверидж)	$K_{фз}$	(стр.4/ стр.2)		

Таблица 7.3

Исходные данные для расчета влияния факторов на изменение рентабельности собственного капитала способом цепных подстановок

Показатели	Усл. обозн.	Способ расчета	Значение
1. Рентабельность собственного капитала базисного периода	$R_{ск0}$	$R_{пр0} \times O_{к0} \times K_{фз0}$	
2. Рентабельность собственного капитала, базисная, пересчитанная на отчетный уровень рентабельности продаж (I подстановка)	$I R_{ск}$	$R_{пр1} \times O_{к0} \times K_{фз0}$	
3. Рентабельность собственного капитала базисная, пересчитанная на отчетную рентабельность продаж и отдачу капитала (II подстановка)	$II R_{ск}$	$R_{пр1} \times O_{к1} \times K_{фз0}$	
4. Рентабельность собственного капитала отчетного периода	$R_{ск1}$	$R_{пр1} \times O_{к1} \times K_{фз1}$	

Таблица 7.4

Расчет влияния факторов на изменение рентабельности
собственного капитала

Показатели	Способ расчета	Значение
Изменение рентабельности собственного капитала - всего	$P_{ск1} - P_{ск0}$	
В т. ч. за счет:		
- изменения рентабельно- сти продаж	$I P_{ск} - P_{ск0}$	
- изменения отдачи капи- тала	$II P_{ск} - I P_{ск}$	
- изменения финансовой зависимости (левериджа)	$P_{ск1} - II P_{ск}$	

8. Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности

Схема взаимосвязи «затраты – объем продаж – прибыль» в системе «директ-костинг» (глава 8) позволяет разделить затраты на переменные и постоянные. В связи с этим можно рассчитать порог рентабельности (критическую точку, точку безубыточности) и определить запас финансовой прочности (ЗФП), что является одним из методов анализа финансовой устойчивости предприятия.

Порог рентабельности представляет собой объем выручки от продаж, при которой предприятие достигает безубыточной работы, при этом оно не получает прибыль, то есть выручка от продаж в этом случае равняется сумме всех затрат.

При использовании системы «директ-костинг» возникает новый финансовый результат – маржинальный доход (МД), который рассчитывается по формулам:

$$\text{МД} = \text{Выручка от продаж} - \text{Переменные затраты} \quad (7.18)$$

или

$$\text{МД} = \text{Постоянные затраты} + \text{Прибыль от продаж} \quad (7.19)$$

$$\text{Порог рентабельности} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{УМД}} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{1 - \text{УПЗ}}, \quad (7.20)$$

где УМД – удельный маржинальный доход, частное от деления маржинального дохода и выручки от продаж (МД/В);

УПЗ – удельные переменные затраты, частное от деления переменных затрат и выручки от продаж $\left(\frac{\text{Переменные затраты}}{\text{Выручка от продаж}} \right)$.

Если известен порог рентабельности, то можно определить запас финансовой прочности, который рассчитывается в абсолютной сумме и в процентах.

$$\text{ЗФП}_{\text{в абс. сумме}} = \text{Выручка от продаж} - \text{Порог рентабельности}, \quad (7.21)$$

$$\text{ЗФП}_{\text{в \%}} = \frac{\text{Выручка от продаж} - \text{Порог рентабельности}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100. \quad (7.22)$$

Если величина запаса финансовой прочности в динамике снижается, то финансовая устойчивость ухудшается. Запас финансовой прочности должен быть положительной суммой и в динамике возрастать, то есть этот показатель является важнейшим индикатором финансовой устойчивости предприятия.

Расчет приведен в таблице 10 приложения.

9. Основные факторы и пути повышения рентабельности капитала, авансированного в имущество (активы) предприятия

Уровень рентабельности капитала, авансированного в активы, зависит от влияния двух основных групп факторов:

1. Факторы повышения рентабельности продаж.
2. Факторы оптимизации величины и структуры активов предприятия и повышения уровня эффективности их использования.

Резервами роста прибыли и, соответственно, рентабельности продаж являются:

1. Рост объемов выпуска и реализации продукции (товаров, работ, услуг) при благоприятной конъюнктуре рынка.
2. Снижение операционной себестоимости выпускаемой и реализуемой продукции.
3. Сокращение управленческих расходов.
4. Сокращение коммерческих расходов.
5. Допустимое (не критическое) повышение цен на реализуемую продукцию (товары, работы, услуги).
6. Рост эффективности финансовых операций.
7. Снижение операционных и внеоперационных расходов и другие.

Оптимизация величины и структуры активов предприятия и повышение уровня эффективности их использования предполагает сле-

дующие управленческие решения:

1. Реализация, ликвидация либо безвозмездная передача основных фондов и других активов, не соответствующих профилю деятельности предприятия.

2. Профессиональное проведение политики управления активами, направленной на повышение уровня отдачи внеоборотных активов и улучшение оборачиваемости оборотных активов и другие.

Литература

(7); (11); (12); (13); (14); (20); (21); (22); (29); (30); (31); (40); (41); (42); (43); (44); (48); (52); (53); (56); (57).

Контрольные вопросы

1. Назовите показатели эффективности деятельности предприятия ресурсного и затратного типа.
2. Изложите методику факторного анализа рентабельности всей реализованной продукции.
3. Назовите факторы повышения рентабельности производственных фондов.
4. Какие факторы оказывают влияние на рентабельность капитала, авансированного в имущество?
5. Назовите факторы, влияющие на уровень рентабельности акционерного капитала.
6. Влияние каких факторов на уровень рентабельности собственного капитала определяется по формуле Дюпона?

ГЛАВА 8. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА. СИСТЕМА «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» (МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ) И ЕЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

В условиях развивающихся рыночных отношений эффективное управление производственной деятельностью предприятия все более зависит от уровня его информационного обеспечения. Существующая в настоящее время отечественная система бухгалтерского учета во многом еще остается учетом директивной экономики и выполняет функции расчета налогооблагаемой базы. До сих пор на российских предприятиях применяется затратный метод бухгалтерского учета, предусматривающий учет и исчисление полной фактической себестоимости единицы продукции (работ, услуг). Однако мировой опыт свидетельствует об эффективности использования маржинального метода бухгалтерского учета – системы «директ-костинг», в основе которой лежит исчисление сокращенной себестоимости продукции и определение маржинального дохода.

Исторически маржинальный подход стал использоваться в западных странах тогда, когда исчерпала себя модель экстенсивного развития производства и на ее смену пришла новая модель — модель интенсивного развития. Использование этой модели, в свою очередь, потребовало решения стратегических задач управления на основе четкого подразделения затрат на прямые и косвенные, основные и накладные, постоянные и переменные, производственные и периодические.

В настоящее время «директ-костинг» широко распространен во всех экономически развитых странах. В Германии и Австрии данный метод получил наименование «учет частичных затрат» или «учет суммы покрытия», в Великобритании его называют «учетом маржинальных затрат», во Франции — «маржинальная бухгалтерия» или «маржинальный учет».

При описании этой системы в отечественной литературе по бухгалтерскому учету часто встречается термин «учет ограниченной, неполной, усеченной или сокращенной себестоимости».

Невзирая на то, что бухгалтерские стандарты не разрешают в полном объеме использовать систему «директ-костинг» для составления внешней отчетности и расчета налогов, данный метод в настоящее время находит все более широкое применение в отечественной бухгалтерской практике. Он применяется во внутреннем учете для проведения технико-экономического анализа, для принятия как перспективных, так и оперативных управленческих решений в области безубыточности производства, ценообразования и т. д.

Роль и значение затрат в системе «директ — костинг»

Система учета «директ-костинг» требует четкой детальной классификации затрат для контроля за их поведением в процессе функционирования предприятия.

Все затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), не одинаковы не только по своему составу, но и по значению в изготовлении продукта, выполнении работ и услуг. Одни затраты — непосредственно связаны с изготовлением и выпуском продукции (затраты сырья, материалов, оплата труда рабочих и др.), другие — с управлением и обслуживанием производства (расходы на содержание аппарата управления, на обеспечение производственного процесса необходимыми ресурсами, на содержание основных средств в рабочем состоянии и т. д.), а третьи, не имея непосредственного отношения к производству, все-таки по действующему законодательству включаются в издержки производства (отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, социальные нужды населения и др.). Кроме того, часть затрат прямо включается в себестоимость конкретных видов готовых изделий, а другая часть, в связи с производством нескольких видов продукции — косвенно.

В системе «Директ-костинг» поведение затрат, в первую очередь, зависит от того, какую управленческую задачу необходимо решить.

Решению каждой задачи должен соответствовать свой классификационный признак.

По экономическому содержанию затраты целесообразно группировать в разрезе экономических элементов и статей калькуляции.

Экономическим элементом принято называть первичный, однородный вид затрат на производство и реализацию продукции, который на уровне предприятия невозможно разложить на составные части.

25 главой НК РФ установлен единый для всех организаций следующий перечень экономически однородных элементов затрат:

- ~ материальные затраты;
- ~ затраты на оплату труда;
- ~ отчисления на социальные нужды;
- ~ амортизация;
- ~ прочие затраты.

Поэлементная группировка затрат показывает, сколько произведено тех или иных видов затрат в целом по предприятию за определенный период времени независимо от того, где они возникли и на производство какого конкретного изделия они использованы.

Классификация затрат по экономическим элементам не позволяет исчислять себестоимость отдельных видов продукции, установить объем затрат конкретных структурных подразделений организации. В этих целях используют классификацию затрат по статьям калькуляции.

Калькуляционной статьёй принято называть определенный вид затрат, образующий себестоимость как отдельных видов, так и всей продукции в целом.

Группировка затрат по калькуляционным статьям позволяет определять назначение расходов и их роль, организовать контроль над ними, выявлять качественные показатели хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и отдельных его подразделений, устанавливать, по каким направлениям необходимо вести поиск путей снижения издержек производства. На основании этой группировки строится аналитический учет затрат на производство, составляется плановая и фактическая калькуляция себестоимости отдельных видов продукции.

В наиболее общем виде номенклатура статей калькуляции для производственных предприятий при применении системы «Директ-костинг» может выглядеть следующим образом:

- 1) сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;
- 2) полуфабрикаты собственного производства;
- 3) возвратные отходы (вычитаются);
- 4) вспомогательные материалы;

- 5) топливо и энергия на технологические цели;
- 6) расходы на оплату труда производственных рабочих;
- 7) отчисления на социальные нужды;
- 8) расходы на подготовку и освоение производства;
- 9) потери от брака;
- 10) общепроизводственные расходы;
- 11) прочие производственные расходы;
- 12) итого производственная себестоимость.

По местам возникновения затраты следует группировать и учитывать в разрезе производств, цехов, участков, отделов, бригад и других структурных подразделений организации, т.е. центров затрат. Такая группировка затрат необходима для организации учета по центрам ответственности и определения производственной себестоимости продукции (работ, услуг). Это позволяет оперативно контролировать затраты и результаты на разных уровнях и оценивать деятельность каждого подразделения и ответственного менеджера.

Предыдущая классификация затрат наилучшим образом проявляет себя в зависимости от сферы их возникновения и функциональной деятельности предприятия. По данному признаку затраты необходимо подразделять на снабженческо-заготовительные, производственные, сбытовые и организационно-управленческие.

Такая группировка затрат способствует укреплению внутрихозяйственного расчета и усилению взаимосвязи и взаимозависимости между центрами ответственности, обеспечивает более точное предоставление информации о произведенных затратах, помогает менеджерам принимать совместные обоснованные решения о виде, составе, цене, путях сбыта продукции и способствует повышению эффективности производственно-коммерческой деятельности предприятия.

По способу включения в себестоимость продукции затраты предприятия в системе «Директ-костинг» подразделяются на прямые и косвенные.

Прямыми являются расходы по производству конкретного вида продукции. Поэтому они могут быть отнесены на конкретные объекты калькуляции в момент их совершения или начисления прямо на основании данных первичных документов. К ним относятся: затраты сырья, материалов, заработная плата производственных рабочих и др. Они учитываются по дебету счета 20 «Основное производство», и их можно отнести непосредственно на себестоимость определенного конкретного изделия.

Косвенные же расходы связаны с выпуском нескольких видов продукции. Такие расходы сначала собираются на соответствующих собирательно-распределительных счетах, а затем распределяются между отдельными изделиями согласно выбранной предприятием методике (базе)

их распределения (заработной плате производственных рабочих, количеству часов отработанного времени и т.п.).

Деление затрат на прямые затраты и косвенные имеет условный характер. Так, в добывающих производствах, где, как правило, добывается один вид продукции, все расходы прямые. В комплексных производствах, в которых из одних и тех же видов сырья и материалов изготавливаются несколько видов изделий, основные затраты являются косвенными. Увеличение удельного веса прямых затрат способствует более точному определению себестоимости продукции.

По роли, выполняемой в технологическом процессе изготовления продукции, и целевому назначению затраты предприятия необходимо подразделять на основные и накладные. Данное деление затрат необходимо для планирования, учета, анализа, контроля и регулирования производственной деятельности как предприятия в целом, так и отдельных его подразделений.

К основным расходам относятся все виды ресурсов, потребление которых связано с выпуском продукции или оказанием услуг, т.е. это затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом изготовления продукции. К ним относятся: стоимость сырья, материалов и полуфабрикатов; стоимость топлива и энергии, израсходованных на технологические цели; расходы на оплату труда производственных рабочих и отчисления на социальные нужды; расходы по эксплуатации производственных машин и оборудования и т.д.

Накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства, реализацией продукции и управлением. Они состоят из комплексных общехозяйственных расходов и расходов на продажу.

Основные затраты чаще всего выступают в виде прямых затрат, а накладные — косвенных, но они не являются тождественными.

Группировка затрат на основные и накладные необходима при организации учета по системе «Директ-костинг». Кроме того, одни и те же затраты, в зависимости от их роли в процессе изготовления продукции, могут выступать в качестве основных, а по способу включения в себестоимость отдельных видов изделий в условиях одновременного производства из одного исходного материала нескольких видов изделий — в качестве косвенных.

В зарубежной литературе основные затраты называются затратами на продукт (product cost), а накладные — затратами периода (period cost). Такое разделение затрат основано на том, что в себестоимость продукции должны включаться только производственные затраты. Они, как необходимые, формируют производственную себестоимость изделий и используются для расчета себестоимости единицы продукции. Затраты периода не являются необходимыми для производства продукции и не учитываются при определении себестоимости единицы продукции. Они

используются для обеспечения процесса реализации продукции и функционирования предприятия как хозяйственной единицы и непосредственно списываются на уменьшение прибыли от реализации продукции.

Такая группировка затрат редко встречается в практике отечественного бухгалтерского учета. Между тем, она давно и широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой, так как получаемая учетная информация более адекватно отражает процесс рыночного ценообразования и позволяет всесторонне анализировать и планировать соотношения объемов производства, цен и себестоимости продукции.

Производственные затраты включают в себя: прямые материальные затраты, прямые расходы по оплате труда с отчислениями на социальные нужды, потери от брака, производственные накладные расходы.

Периодические расходы подразделяются на коммерческие, общие и административные расходы. К ним относится существенная часть общей массы расходов на управление, обслуживание производства, сбыт продукции, которая зависит не от объема производства и продаж, а от организации производственно-коммерческой деятельности, деловой политики администрации, продолжительности отчетного периода, структуры предприятия и других факторов.

Важное значение в системе «Директ-костинг» имеет группировка затрат по отношению к объему производства.

По данному признаку затраты подразделяются на переменные и постоянные.

Переменными называются затраты, величина которых изменяется вместе с изменением объема производства, т.е. зависят от деловой активности предприятия. Переменный характер могут иметь как производственные, так и непроизводственные затраты. К производственным затратам относят прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, затраты на вспомогательные материалы и покупные полуфабрикаты.

К непроизводственным переменным затратам можно отнести расходы на упаковку готовой продукции, для отгрузки ее потребителю, транспортные расходы, не возмещаемые покупателем, комиссионное вознаграждение посреднику за продажу товара, которое напрямую зависит от объема продажи.

К постоянным относят затраты, величина которых в абсолютной сумме в течение отчетного периода практически не изменяется или слабо изменяется при изменении объема производства. К ним относятся расходы на рекламу, арендная плата, амортизация основных средств и нематериальных активов и др.

На практике некоторые затраты носят двойственный характер, т.е. имеют одновременно переменные и постоянные компоненты. Их иногда называют полупеременными и полупостоянными затратами, или условно-переменными (условно-постоянными).

Разделение затрат на постоянные и переменные имеет большое значение для планирования, учета и анализа себестоимости продукции. Постоянные расходы, оставаясь относительно неизменными по абсолютной величине, при росте производства становятся важным фактором снижения себестоимости продукции, так как их величина при этом уменьшается в расчете на единицу продукции. Переменные же расходы возрастают в прямой зависимости от роста производства продукции, но рассчитанные на единицу продукции, представляют собой постоянную величину. Экономия по этим расходам может быть достигнута за счет осуществления организационно-технических мероприятий, обеспечивающих снижение их в расчете на единицу выпускаемой продукции.

Кроме того, данную группировку затрат можно использовать при анализе и прогнозировании безубыточности производства и, в конечном счете, при выборе экономической политики предприятия.

Анализ взаимосвязи и соотношения «затраты – объем продаж – прибыль»

При планировании производственной деятельности часто используют анализ «затраты – объем продаж – прибыль». Если определен объем производства, то в соответствии с портфелем заказов благодаря этому анализу можно рассчитать величину затрат и продажную цену, чтобы предприятие могло получить определенную величину прибыли, как бухгалтерскую, так и чистую. При помощи данных анализа легко просчитать различные варианты производственной программы, когда изменяются, например, затраты на рекламу, цены на продукцию или поставляемые материалы, структура производства. Иначе говоря, анализ «затраты – объем продаж – прибыль» позволяет получить ответ на вопрос, что мы будем иметь, если изменится один параметр производственного процесса или несколько таких параметров.

Анализ «затраты – объем продаж – прибыль» – это анализ поведения затрат, в основе которого лежит взаимосвязь затрат, объема продаж и прибыли. Это инструмент управленческого планирования и контроля. Указанные взаимосвязи формируют основную модель финансовой деятельности, что позволяет менеджеру использовать результаты анализа по данной модели для краткосрочного планирования и оценки альтернативных решений.

Анализ соотношения «затраты – объем продаж – прибыль» – один из самых мощных инструментов, имеющихся в распоряжении менеджеров. Он помогает им понять взаимоотношения между ценой изделия, объемом или уровнем производства, прямыми затратами на единицу продукции, общей суммой постоянных затрат, смешанными затратами и прибылью. Он является ключевым фактором в процессе принятия многих управленческих решений. Эти решения касаются вопросов определения ассортимента выпускаемых изделий, объема производства, типа

маркетинговой стратегии и т.д. Благодаря такому широкому спектру применения, анализ «затраты – объем продаж – прибыль», несомненно, является лучшим средством управления, чтобы добиться максимально возможных в данных условиях финансовых результатов.

Анализ «затраты – объем продаж – прибыль» позволяет отыскать наиболее выгодное соотношение между переменными затратами, постоянными затратами, ценой и объемом производства продукции. Главная роль в выборе стратегии поведения предприятия принадлежит маржинальному доходу. Поэтому, чтобы добиться увеличения прибыли, следует увеличить величину маржинального дохода. Достичь этого возможно разными способами: снизить цену продаж и соответственно увеличить объем реализации; увеличить постоянные затраты и увеличить объем продаж; пропорционально изменять переменные и постоянные затраты, а также объем выпуска продукции.

Величина маржинального дохода в расчете на единицу продукции также оказывает существенное влияние на выбор модели поведения предприятия на рынке.

Таким образом, в использовании маржинального дохода заложен ключ к решению проблем, связанных с затратами и финансовыми результатами предприятий.

Анализ «затраты – объем продаж – прибыль» часто называют анализом величин в критической точке. Под критической точкой понимается та точка объема продаж, в которой затраты равны выручке от реализации всей продукции. Цель анализа величин в критической точке состоит в нахождении уровня деятельности (объема производства), когда выручка от реализации становится равной сумме всех переменных и постоянных затрат, причем прибыль предприятия равна нулю, то есть это тот объем продаж, при котором предприятие не имеет ни прибыли, ни убытка. Таким образом, критической является точка, с которой предприятие начинает зарабатывать прибыль. Эту точку называют также «мертвой», или точкой безубыточности, или точкой равновесия. В литературе часто можно встретить обозначение этой точки как точки рентабельности.

В этой главе, таким образом, рассматривается система калькулирования, отличительной чертой которой является планирование, учет и анализ себестоимости только в части переменных затрат.

В основе этого способа будет лежать следующая зависимость:

$$\Pi = p \times X - (a + b \times X), \quad (8.1)$$

где Π – прибыль от продаж;

p – продажная цена единицы продукции;

X – количество единиц продукции, которое необходимо продать для достижения точки равновесия;

a – совокупные постоянные затраты;

b - переменные затраты на единицу продукции.

Исходя из того, что в точке равновесия прибыль нулевая, вышеприведенная формула имеет вид:

$$p \times X = a + b \times X. \quad (8.2)$$

$$\text{Следовательно, } X = \frac{a}{p-b}. \quad (8.3)$$

На основании этой формулы осуществляются основные аналитические процедуры, которые более подробно будут изложены в лекционном курсе. Использование такой системы позволяет разрабатывать управленческие модели, которые с определенной долей условности можно подразделить на модели, основывающиеся на анализе соотношения: «затраты - объем продаж - прибыль», и модели, базирующиеся на подразделении затрат на релевантные (существенные), то есть принимаемые в расчет, и на иррелевантные (несущественные), которые не учитываются при принятии решений.

Изложенный выше способ расчета количеств (объемов) единиц продукции, которых необходимо продать для достижения точки равновесия, называется расчетным.

В соответствии с приведенными выше формулами можно определить:

1. Запас финансовой прочности (ЗФП) в абсолютной сумме и в процентах.

$$\text{ЗФП} = V - X, \quad \text{ЗФП} = \frac{V - X}{V} * 100, \quad (8.4)$$

в абс.
сумме

в %

где V - плановый объем продаж.

Этот показатель указывает, на сколько можно сократить объем продаж без риска получения убытка.

2. Объем продаж, необходимый для получения запланированной прибыли от продаж (X_{Π}).

$$X_{\Pi} = \frac{a + \Pi_{\text{пл}}}{p - b}, \quad (8.5)$$

где $\Pi_{\text{пл}}$ - плановая величина прибыли от продаж.

3. Объем продаж, необходимый для получения запланированной чистой прибыли ($X_{\text{чп}}$).

$$X_{\text{чп}} = \frac{a + \text{ЧП}_{\text{пл}} : (1 - H)}{p - b}, \quad (8.6)$$

где $\text{ЧП}_{\text{пл}}$ - плановая величина чистой прибыли;

H - ставка налога на прибыль.

4. Точка наличного (или денежного) равновесия ($X_{\text{нр}}$).

$$X_{\text{пр}} = \frac{a-T}{p-b}, \quad (8.7)$$

где T – сумма амортизационных отчислений.

Этот показатель характеризует объем продаж, необходимый для покрытия всех денежных расходов за анализируемый период.

Рассмотрим другой метод, часто встречающийся на практике, называемый «графическим методом равновесного анализа». Графический метод имеет то преимущество, что дает наглядное представление о том, как будут изменяться затраты и прибыль для многих возможных в действительности объемов производства, а также, какие объемы необходимы для достижения безубыточности продаж.

При построении графика безубыточности исходят из следующих правил:

1. Объем производства (продаж) в натуральных единицах показывают на горизонтальной оси графика, а затраты и продажи в стоимостном выражении – на вертикальной оси.

2. Линия постоянных затрат проходит параллельно оси абсцисс, поскольку нет никакой связи между ними и объемом производства (продаж).

3. Линия совокупных затрат начинается с точки на оси ординат, соответствующей величине постоянных затрат, поскольку если отсутствуют продажи, то нет и переменных затрат, а имеются только постоянные, которые являются убытком фирмы. По мере роста числа продаж линия совокупных затрат направляется вправо вверх с приростом по оси ординат на величину переменных затрат, приходящихся на единицу продукции.

4. Линия выручки от продаж начинается с нулевой точки, поскольку если нет продаж, нет и выручки. По мере роста числа продаж линия направляется вправо вверх с приростом по оси ординат на продажную цену единицы продукции.

5. Существует так называемый приемлемый диапазон объемов производства, т.е. такой интервал деловой активности предприятия, в котором действует выявленное соотношение между затратами и выручкой. Вне этого диапазона данная закономерность может быть существенно нарушена, а принятые решения будут неверными.

График (рис. 8.1) наглядно отражает потенциал роста прибыли в приемлемом диапазоне вариантов объемов производства и может использоваться в качестве пособия при их обсуждении и демонстрации с выводом на дисплей.

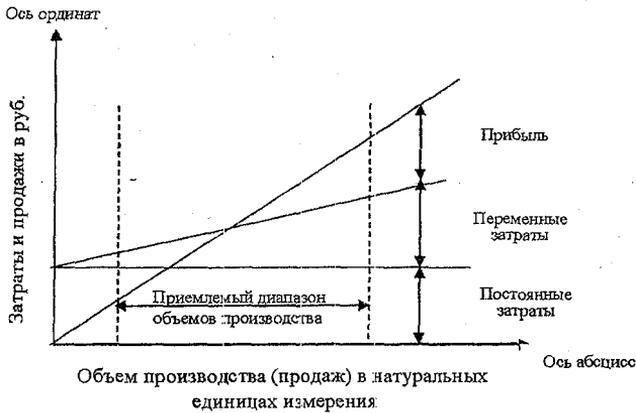


Рис. 8.1. Графический метод равновесного анализа

Допущения, принимаемые при решении оптимизационных задач в системе «директ-костинг», неучет которых может привести к неверным управленческим решениям:

- 1) объем продаж равен объему производства;
- 2) продажная цена единицы продукции не изменяется по мере изменения объема продаж. Данная система не учитывает наличие скидок, которых в рыночной экономике достаточно много;
- 3) цены на потребляемые материалы, услуги производственного характера, заработная плата не изменяются;
- 4) затраты предприятия можно достаточно точно разделить на постоянные и переменные. При этом постоянные затраты в системе «директ-костинг» должны быть одинаковыми при всех объемах производства, а переменные должны изменяться пропорционально объему;
- 5) имеется только одна точка равновесия;
- 6) в случае многономенклатурного производства сохраняется постоянная структура ассортимента;
- 7) анализируется только приемлемый диапазон объемов производства;
- 8) производительность труда неизменна в пределах области релевантности.

Вышеизложенные допущения постоянно пересматриваются, так как бизнес динамичен, управленческий учет непрерывно готовит информацию о поведении затрат и периодически определяет точку перелома, то есть критическую точку. Более того, не следует жестко связывать анализ

соотношения «затраты – объем продаж – прибыль» с традиционными допущениями линейности и неизменности цен.

Данные допущения соответствуют условиям массового производства с достаточно непродолжительным производственным циклом, что дает возможность широкого применения анализа безубыточности на таких предприятиях. Не могут опираться на подобный анализ в финансовом планировании предприятия авиа-, судостроения, производители уникальной продукции.

При расчете порога рентабельности надо учитывать, что в модели линейной зависимости точка безубыточности может быть одна, в то время как на практике функция затрат носит нелинейный характер и может пересекать линию объемов производства в нескольких местах. Поэтому анализ должен точно очерчивать границы роста объемов производства, когда допущения линейного характера зависимости оправданы производственными условиями.

Таким образом, при анализе поведения прибыли, затрат и объема продаж нужно быть крайне осторожным, так как не всегда соблюдаются первоначальные допуски. Как только меняются условия, может измениться критическая точка и предполагаемая прибыль.

Пояснения к пункту 4

В практике существуют смешанные (или полупеременные) затраты. Например, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО), коммерческие расходы (КР) и т.д.

Для успешной реализации системы «директ-костинг» эти затраты необходимо разделить на постоянную и переменную составляющие части. Для чего, чаще всего, используются два метода, преимущества которых основываются на том, что они базируются на данных бухгалтерской отчетности – в этом их точность:

- 1) метод максимальной и минимальной точки.
 - 2) статистический метод.
1. Дифференциация издержек методом максимальной и минимальной точки по конкретному виду смешанных затрат, например, РСЭО и КР, осуществляется следующим образом:

Во-первых, по данным бухгалтерского учета за год выбираются данные с максимальным и минимальным значением объема производства за месяц и соответствующие им суммы смешанных затрат, во-вторых, определяется ставка переменных издержек (b), которая представляет собой средние переменные затраты в себестоимости единицы продукции. Эта ставка рассчитывается по следующей формуле:

$$b = \frac{U_{\max} - U_{\min}}{V_{\max} - V_{\min}}, \quad (8.8.)$$

где U_{\max} , U_{\min} - смешанные затраты, соответствующие максимальному (V_{\max}) и минимальному (V_{\min}) объемам производства, соответственно.

Умножением ставки переменных расходов на объем выпуска продукции можно найти величину переменных затрат за определенный месяц.

В-третьих, определяется общая сумма постоянных затрат по формуле:

$$\text{Постоянные затраты} = U_{\max} - b \times V_{\max} \quad (8.9)$$

Таблица 8.1

Исходные данные для дифференциации расходов на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО), тыс. руб.

№ п/п	Месяц	Объем выпуска продукции	РСЭО
1.	январь	182,6 V_{\min}	29,1 U_{\min}
2.	февраль	300,1	22,6
3.	март	311,5	24
4.	апрель	343,2 V_{\max}	35,2 U_{\max}
5.	май	312,3	30,2
6.	июнь	242,3	20,5
7.	июль	259,2	20,8
8.	август	257,4	23,7
9.	сентябрь	212,8	24,1
10.	октябрь	257,9	23,8
11.	ноябрь	341,6	18,8
12.	декабрь	225,5	26,3
	ИТОГО	3246,4	299,1

$$b = \frac{35,2 - 29,1}{343,2 - 182,6} = \frac{6,1}{160,6} = 0,038$$

$$\text{Постоянные затраты} = 35,2 - 0,038 \times 343,2 = 22,2 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, уравнение затрат выглядит так:

$$\text{РСЭО} = 22,2 + 0,038 \times V,$$

где V - объем выпуска продукции.

2. Дифференциация издержек статистическим методом основана на расчете средних величин объема производства и затрат по двум группам показателей: всю совокупность данных группируем по мере воз-

растания объема производства и определяем среднее по каждой половине данных. Затем, исходя из полученных средних величин, исчисляем абсолютную величину постоянных затрат по формуле:

$$\text{Среднемесячная сумма постоянных затрат} = \frac{\bar{U}_{\text{мин}} \times \bar{V}_{\text{макс}} - \bar{U}_{\text{макс}} \times \bar{V}_{\text{мин}}}{\bar{V}_{\text{макс}} - \bar{V}_{\text{мин}}} \quad (8.10)$$

Подставляя значения средних величин, находим сумму постоянных затрат, после чего можно определить переменные затраты по каждой группе и найти ставку переменных расходов на единицу продукции (b).

Перегруппируем имеющиеся данные следующим образом (см. табл. 8.2).

Таблица 8.2

Расчет средних величин объемов производства и смешанных затрат, тыс. руб.

№ п/п	Месяц	Абсолютное значение		Среднее значение	
		Объем производства	РСЭО	Объем производства	РСЭО
1.	январь	182,6	29,1		
2.	сентябрь	212,8	24,1		
3.	декабрь	225,5	26,3		
4.	июнь	242,3	20,5		
5.	август	257,4	23,7		
6.	октябрь	257,9	23,8		
7.	ИТОГО	1378,5	147,5	229,75	24,6
				$\bar{V}_{\text{мин}}$	$\bar{U}_{\text{мин}}$
8.	июль	259,2	20,8		
9.	февраль	300,1	22,6		
10.	март	311,5	24,0		
11.	май	312,3	30,2		
12.	ноябрь	341,6	18,8		
13.	апрель	343,2	35,2		
14.	ИТОГО	1867,9	151,6		
	ВСЕГО	3246,4	299,1	311,3	25,3
				$\bar{V}_{\text{макс}}$	$\bar{U}_{\text{макс}}$

$$\begin{aligned} \text{Среднемесячная сумма постоянных расходов} &= \frac{24,6 \times 311,3 - 25,3 \times 229,75}{311,3 - 229,75} = 22,6 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

По первой половине среднемесячная сумма переменных затрат равна $24,6 - 22,6 = 2,0$ тыс. руб., соответственно $b = 2,0 / 229,75 = 0,0087$.

По второй половине среднемесячная сумма переменных затрат равна: $25,3 - 22,6 = 2,7$ тыс. руб., соответственно: $b = 2,7 / 311,3 = 0,0087$.

Таким образом, уравнение затрат имеет вид:
 $PCЭО = 22,6 + 0,0087 \times V$, где V - объем выпуска продукции.

При использовании вышеуказанных методов, все смешанные затраты можно разделить на постоянную и переменную части.

Главное преимущество системы «директ-костинг» заключается в разделении постоянных и переменных затрат. Это позволяет решать такие важнейшие задачи управления затратами, как:

- 1) определение нижней границы цены продукции или заказа;
- 2) сравнительный анализ прибыльности различных видов продукции;
- 3) определение оптимальной программы выпуска и реализации продукции;
- 4) выбор между собственным производством продукции или услуг и их закупкой на стороне;
- 5) выбор оптимальной с экономической точки зрения технологии производства;
- 6) определение точки безубыточности и запаса финансовой прочности предприятия и др.



Рис. 8.2. Анализ прибыли от продаж в системе «стандарт-костинг»

Литература

(10); (24); (35); (38); (40); (41); (42); (46); (51); (54); (55); (56); (57).

Контрольные вопросы

1. Изложите суть системы «директ-костинг» и ее аналитические возможности.
2. Разъясните суть расчетного и графического методов равновесного анализа.
3. Перечислите допущения, принимаемые в системе «директ-костинг», снижающие точность расчетов.
4. Охарактеризуйте метод максимальной и минимальной точки, используемый для разделения смешанных затрат на переменные и постоянные.
5. Охарактеризуйте статистический метод разделения смешанных затрат на переменные и постоянные.
6. Кратко изложите суть основных оптимизационных задач и способы их решения.
7. На рис. 8.2 приведена схема анализа прибыли от продаж в системе «стандарт-костинг». Охарактеризуйте методику приведенного в этой схеме анализа.

ГЛАВА 9. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ВЫПУЩЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ

Основная модель, используемая при факторном анализе себестоимости выпущенной продукции, работ, услуг (C_n), имеет вид:

$$C_n = \sum_{i=1}^n K_i \times Z_i, \quad (9.1)$$

где K_i – количество выпущенной продукции i -го вида,

Z_i – затраты на выпуск i -го вида продукции;

n – количество позиций ассортимента выпущенной продукции;

i – конкретный вид выпущенной продукции.

В соответствии с предложенной моделью на $\Delta C_n = C_{n1} - C_{n0}$ оказывают влияние пять факторов:

- 1) изменение объема выпущенной продукции ($\Delta C_n (\Delta V)$);
 - 2) изменение структуры ассортимента выпущенной продукции с точки зрения ее затратоёмкости ($\Delta C_n (\Delta A)$);
 - 3) изменение степени рациональности использования всех видов производственных ресурсов ($\Delta C_n (\Delta \mathcal{E}p)$);
 - 4) изменение цен и тарифов на потребленные в производстве материальные ресурсы и энергоносители ($\Delta C_n (\Delta Ц, MP)$);
 - 5) изменение методологии формирования себестоимости ($\Delta C_n (\Delta МФ)$).
- Таким образом, $\Delta C_n = \Delta C_n (\Delta V) + \Delta C_n (\Delta A) + \Delta C_n (\Delta \mathcal{E}p) + \Delta C_n (\Delta Ц, MP) + \Delta C_n (\Delta МФ)$.

Для расчета вышеуказанных факторов необходимо построить четыре подстановки:

$$\text{Первая подстановка: } C_{n \text{ усл.1}} = C_{n0} \times I_{\text{пн}}, \quad (9.2)$$

$$\text{где } I_{\text{пн}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{ii} \times Ц_{i0}}{\sum_{i=1}^n K_{i0} \times Ц_{i0}} \quad (9.3)$$

$Ц_{i0}$ – цена i -го вида выпущенной продукции базисного периода.

$$\text{Вторая подстановка: } C_{n \text{ усл.2}} = \sum_{i=1}^n K_{ii} \times 3_{i0}; \quad (9.4)$$

$$\text{Третья подстановка: } C_{n \text{ усл.3}} = \sum_{i=1}^n K_{ii} \times 3_{ii}^{Ц, MP_0; МФ_0}; \quad (9.5)$$

Третья подстановка рассчитывается исходя из фактических затрат на производство продукции, но при соблюдении следующих условий:

а) цены на материальные ресурсы и тарифы на энергоносители берутся в их базисном значении;

б) порядок формирования себестоимости определяется исходя из условий базисного периода.

$$\text{Четвертая подстановка: } C_{n \text{ усл.4}} = \sum_{i=1}^n K_{ii} \times 3_{ii}^{Ц, MP_0; МФ_0}. \quad (9.6)$$

Четвертая подстановка рассчитывается исходя из базисных условий формирования себестоимости.

После построения четырех вышеупомянутых подстановок производится расчет факторов:

- 1) $\Delta C_n (\Delta V) = C_{n \text{ усл.1}} - C_{n0}$;
- 2) $\Delta C_n (\Delta A) = C_{n \text{ усл.2}} - C_{n \text{ усл.1}}$;
- 3) $\Delta C_n (\Delta \text{Эр}) = C_{n \text{ усл.3}} - C_{n \text{ усл.2}}$;
- 4) $\Delta C_n (\Delta \Pi, \text{MP}) = C_{n \text{ усл.4}} - C_{n \text{ усл.3}}$;
- 5) $\Delta C_n (\Delta \text{МФ}) = C_{n1} - C_{n \text{ усл.4}}$.

На основании этой модели, кроме того, в лекционном курсе будет продолжена методика факторного анализа затрат на 1 руб. товарной продукции и потенциальной прибыли, а также, будет предложен детализованный анализ с выделением каждой калькуляционной статьи затрат: материальных затрат, расходов на оплату труда и т.п. Данная схема анализа предполагает калькулирование по полной себестоимости, когда в калькуляцию изделия включаются косвенные расходы в зависимости от выбранной базы их распределения.

Аналитические таблицы и регламент анализа приведены в приложении к учебному пособию.

Литература

(11); (13); (40); (41); (42); (57).

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте классификацию затрат на производство и реализацию продукции.
2. Какие факторы влияют на изменение полной себестоимости выпущенной продукции? Как они рассчитываются?
3. Какие факторы влияют на изменение затрат на один рубль выпущенной продукции? Как они рассчитываются?
4. Какие факторы влияют на изменение потенциальной прибыли? Как они рассчитываются?
5. Изложите методику факторного анализа материальных затрат.
6. Изложите методику факторного анализа расходов на оплату труда.
7. Изложите методику факторного анализа расходов по обслуживанию производства и управлению.

ГЛАВА 10. ДИАГНОСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях свободного рынка, острой международной конкуренции, а также затянувшейся экономической реформы в сочетании с финансовым кризисом и политической нестабильностью возникает объективная потребность народного хозяйства, его основных субъектов – предприятий различных организационно-правовых форм - в новых аналитических подходах, которые позволят выбрать единственно правильное управленческое решение, осуществить его аналитическую подготовку на научной основе, позволяющей оптимизировать это решение и регламент его принятия. Сегодня это наиболее важная проблема, решить которую старыми методами, разработанными еще в условиях планово-централизованной (социалистической) экономики, невозможно. Такими универсальными новыми подходами, связанными с аналитической подготовкой управленческого решения, являются углубленная (глобальная) диагностика, экспресс-диагностика и функциональная диагностика, являющаяся основой двух вышеперечисленных диагностик, с одной стороны, и, с другой стороны, как раз новым, еще не разработанным направлением анализа.

Таким образом, функциональная диагностика - новое направление экономического анализа, составная часть углубленной (глобальной) диагностики. Причем, само понятие «углубленная (глобальная) диагностика» - значительно шире понятия «экономический анализ».

Функциональная диагностика, или диагностика специализированных функций, - новое направление экономического анализа (точнее, управленческого анализа), еще не в полной мере проработанное в западной теории и практике, а в России эта проблема практически не поднималась. Особая острота и актуальность исследуемой проблемы заключается еще и в том, что диагностика, особенно функциональная, является основой всей системы планирования и прогнозирования в новых рыночных условиях. Методология планирования и прогнозирования, разработанная на основании диагностического обследования предприятия, и все проблемы, связанные с этим, также еще не нашли должного отражения в отечественной экономической литературе.

Разработка методики проведения функциональной диагностики, являющейся основой диагностики предприятия, подталкивает решение проблем, связанных с одной из важнейших функций управления - планированием в новых условиях свободной международной конкуренции.

Отметим, что диагностика - это не только новое направление экономического анализа. Эта категория значительно шире, поэтому, как нам представляется, диагностика предприятия, и, тем более функциональная диагностика, - это:

- 1) определение дисфункций и трудностей, деформирующих функционирование хозяйственного объекта;

2) установление внутренних и внешних причин, ухудшающих деятельность предприятий, их анализ;

3) построение программы действий, связанных с восстановлением функций и структурной перестройкой предприятия, и контроль за ее реализацией.

В этом определении нашли отражение не только аналитические процедуры, здесь речь идет и о планировании и регулировании, которые также являются, наряду с анализом, основными функциями управления. Поэтому касаясь диагностики, можно смело говорить о том, что это аналитическая подготовка управленческого решения, плана и прогноза развития предприятия, это аудит и другие методы, имеющие прямое или косвенное отношение к реализации управленческого решения, или другими словами, к регулированию, как функции управления, что уже относится к другой области знаний, то есть непосредственно к управлению, так как еще недостаточно поставить диагноз анализируемому объекту и разработать программу восстановительных мер, необходимо эти меры реализовать на практике, контролируя эту реализацию, корректируя ее, изменяя программу восстановительных мер в случае или неправильного диагноза, или в результате изменения внешней среды функционирования предприятия.

Углубленная или глобальная диагностика - это базовая модель, которая берется за основу исследования. Она позволяет анализировать предприятие в глобальном масштабе в разрезе его функций и организации. Углубленная (глобальная) диагностика - это совокупность методов, позволяющих понять и объяснить работу предприятия. Она включает в себя два направления: во-первых, познавательное направление, которое находит отражение в анализе, и, во-вторых, объясняющее направление, выражающееся в суждении или выводе аналитика, проводившего анализ.

Углубленная (глобальная) диагностика - это учение о методах и принципах распознавания дисфункций и постановка диагноза анализируемому объекту в целях повышения эффективности его функционирования, повышения его жизнеспособности в условиях свободной конкуренции, свободного, нерегулируемого рынка. Она включает в себя следующие направления:

1. Экономическая диагностика.
2. Функциональная диагностика, в которую входят:
 - 2.1. Диагностика маркетинга.
 - 2.2. Диагностика функции снабжения.
 - 2.3. Производственная диагностика.
 - 2.4. Социальная диагностика (диагностика персоналоманеджмента).
 - 2.5. Диагностика функции «управление – финансы» (административно-финансовая функция).

2.6. Диагностика менеджмента и организации.

3. Диагностика внешней среды.

4. Диагностика стратегии (стратегическая диагностика).

На рис. 10.1 предложена схема проведения углубленной (глобальной) диагностики.



Рис. 10.1. Схема проведения углубленной (глобальной) диагностики

Все направления диагностического обследования взаимосвязаны, один этап является точкой отсчета другого, поэтому диагностика предприятия заключается в «продвижении» от одного сегмента к другому, что позволяет в полной мере выявить имеющиеся дисфункции и разработать пути санации. Обычно при проведении углубленной (глобальной) диагностики обследование начинают с экономической диагностики, затем следует функциональная диагностика и диагностика внешней среды. После проведения диагностики внешней среды осуществляется окончательная корректировка выводов по результатам экономической диагностики и разрабатывается комплекс мер по повышению эффективности деятельности анализируемого предприятия.

При экспресс-диагностике или при частичной диагностике какой-либо специализированной функции (маркетинга, снабжения, производства и т.п.) может быть разработана и иная последовательность действий. Мы можем начать обследование, например, с функции маркетинга или функции снабжения, можем вывести из поля нашего зрения те или иные сегменты функциональной диагностики, например «персонал» или «производственную функцию».

Стрелки, направленные в центр схемы, фиксируют рекомендации по мерам, направленным на улучшение состояния предприятия, которые являются основой разработки плана санации и развития предприятия.

На практике часто случается, что срочность или точность решения одной проблемы не оправдывает углубленной диагностики. В этом случае используется «экспресс-диагностика», которая позволяет в течение короткого промежутка времени выявить проблемы, их причины, продумать возможные решения этих проблем и сформировать предложения. Цель такой диагностики - выявить причины трудностей (дисфункций), а также сформулировать быстрые меры спасения и распределить необходимые действия в порядке их срочности и важности. Иными словами, речь идет о том, чтобы разделить краткосрочные управленческие решения на такие составляющие, которые могут принести более или менее быстрый результат, и структурные решения, последствия которых можно ощутить лишь через определенный промежуток времени. В этом как раз и заключается сущность экспресс-диагностики.

Функциональная диагностика - «частичная» диагностика какой-либо специализированной функции (или одновременно всех основных функций). Она предназначена для решения проблем внутреннего функционирования предприятия и улучшения результатов его деятельности.

Аудит соответствия и эффективности (или операционный аудит) отличается от финансового и бухгалтерского аудита тем, что его цели более разнообразны, так как они направлены на то, чтобы помочь всем операционным центрам предприятия в принятии оптимальных управленческих решений. При этом следует решить вопрос: как осуществляется операционный аудит? Прежде всего, необходимо убедиться, что во всех отношениях (коммерческом, техническом, финансовом, социальном) все процедуры и методы, используемые на данном предприятии, соответствуют предварительно установленным нормам и правилам. Как раз такая работа и называется «аудитом соответствия». В случае неправильного применения или несоблюдения существующих процедур анализик должен сформулировать рекомендации по улучшению существующей практики на предприятии, где осуществляется функциональная диагностика.

Причем, просто скрупулезное соблюдение этих процедур и норм не может гарантировать их эффективность, а тем более улучшение управленческих решений, и соответственно, результатов, полученных при их осуществлении. Отсюда следует, что независимо от аудита соответствия необходимо проверять эффективность упомянутых методов и процедур. Такой тип аудита будет обозначаться «аудитом эффективности». Итак, аудит соответствия и аудит эффективности связаны между собой, эта взаимосвязь как раз и выражается в названии - аудит соответствия и эффективности.

Практическая реализация этого нового приема (аудита соответствия и эффективности) заключается в анализе различных техник и методов, используемых предприятием для проведения своей политики касательно той или иной специализированной функции (отдела), выполнения их планов и контроля за результатом (или точнее за проявлениями) деятельности той или иной специализированной функции предприятия. Если в качестве примера рассмотреть аудит методов управления и контроля маркетинговым отделом, то при этом последовательно анализируется управление рынками, тозарами, продажными ценами, клиентами, распределением, усилением продаж, продвижением товаров и рекламой, продажами, а также прогнозом и бюджетное управление. Для того, чтобы провести аудит соответствия и эффективности, разрабатывается опросный лист, составленный таким образом, что при отрицательном ответе фиксируется наличие дисфункции (аномалии, отклонения от нормы). Мы выделяем отрицательные ответы, проводим дополнительный анализ причин выявленных дисфункций, намечаем пути санации.

Если рассмотреть понятие «конкурентное преимущество» с позиций функциональной диагностики, то возникает необходимость изучать жизненный цикл конкурентного преимущества в функциональном разрезе, исследуя последовательно диагностику функции маркетинга, снабженческой функции, производственной функции, функции персонала и т.п. Необходимо при этом учитывать, что борьба предприятия за выживание в условиях конкуренции как раз и является борьбой за высокий уровень конкурентного преимущества в течение всего жизненного цикла последнего. Диагностика специализированных функций, как нам представляется, должна решить проблему повышения эффективности их функционирования, повышения уровня конкурентного преимущества, которое зарождается и развивается в различных функциональных отделах и службах предприятия.

В связи с вышесказанным, возникает потребность в уточнении понятия «функция». Слово «функция» происходит от латинского «fungi» и означает «выполнить задание». В данном курсе лекций понятие «функция» будет обозначать орган исполнения (выполнения) требуемых действий в системе, созданной для достижения результата. На предприятии совокупность всей работы (деятельности) раскладывается на составные части, а затем отдельные части (задания) собираются по возможности (необходимости) в более однородные группы и поручаются нескольким специалистам или подразделениям (отделам). Этот элементарный принцип организации и рационализации работы влечет нас к понятию «специализированная функция». Например, коммерческая функция заключается в продаже произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг (товара); функция снабжения - в покупке сырьевых ресурсов, оборудования и технологий, потребных для осуществления производственной функции; производственная (техниче-

ская) функция - в производстве товаров; администрация, бухгалтерский учет и финансы группируются в одну функцию - функцию «управление-финансы» или административно-финансовую функцию.

Для реализации своих многочисленных задач как коммерческих, так и производственных и управленческих, и достижения поставленных целей предприятие должно обеспечить себя необходимыми людскими ресурсами - это деятельность по управлению персоналом или социальная функция. Различные функции связаны между собой и образуют структуру, которая называется «организация». Таким образом, возникает потребность в анализе организационной структуры.

Диагностика менеджмента будет выполнена в последнюю очередь, так как мы считаем, что для того, чтобы иметь базу для обсуждения и анализа, необходимо сперва изучить функционирование предприятия и проанализировать его результаты, а затем уже затрагивать проблемы менеджмента.

Существуют различные определения предприятия. Мы возьмем в качестве основы следующее определение: предприятие - это организованная совокупность (или система) людских ресурсов, материальных и финансовых средств, приводимых в движение человеческой волей и направленных на достижение цели собственника, которая может выражаться, например, в получении прибыли.

Анализируя данное определение, мы находим в основе предприятия человеческую волю (желание), конечную цель создателя предприятия и руководителей, цели, стратегии, чтобы достичь их, - средства, организацию, методы управления и контроля, а также - текущую деятельность и результаты (прибыль).

На практике эта последовательность больше похожа на движение по кругу, или на цикл, нежели на строго линейную последовательность, где, кроме всего прочего, необходимо уточнить также последовательные взаимодействия и приспособления между различными этапами или ступенями. Причем, анализ этапов, следующих друг за другом, применяется как на глобальном уровне (на уровне предприятия), так и внутри каждой важной функции: маркетинга, снабжения, производства и т.п.

Следовательно, мы можем выделить в качестве фундамента методологии диагностики хронологическую последовательность различных этапов, следующих друг за другом, для достижения целей диагностики предприятия: анализ проявлений той или иной функции; оценка проводимой политики; оценка средств и организации, потребных для реализации функции; аудит методов управления и контроля; анализ конкурентного окружения; заключение и рекомендации по результатам обследования.

Методология - учение о структуре, логической организации, методах и средствах деятельности. Методология диагностики - учение о принципах построения, формах и способах научного познания в этой области знаний, в основе которой лежит формальная логика - одно из важнейших философских учений. В новых рыночных условиях, когда традиционные методы экономического анализа уже не в состоянии показать реальное положение дел на предприятии и наметить пути повышения эффективности его деятельности, когда недостаточно анализировать традиционными методами только внутренние факторы, возникает объективная потребность в изучении влияния внешних факторов. В связи с этим необходимо выделить два основных направления в исследовании деятельности предприятия (точнее этапы диагностики). Это - анализ внешних и анализ внутренних факторов.

Исследуя внешние аспекты, воздействующие на деятельность анализируемого объекта, следует выделить изучение состояния рынка, конкурентной активности предприятия, сырьевых ресурсов, состояния технологий, рынка труда, налогового законодательства, рынка капиталов, политической ситуации. Кроме того, здесь целесообразно проанализировать социально-культурные факторы и методологию действующих систем оценки стоимости, наметить тенденции будущего развития, спрогнозировать будущие результаты и последствия воздействия (влияния) на анализируемый объект указанных выше внешних факторов.

Касаясь анализа внутренних факторов, в первую очередь необходимо исследовать имеющиеся у предприятия материальные, трудовые и финансовые ресурсы, возможности (мощности), стратегии, политики, изучить организацию, методы управления, систему контроля и стиль руководства, имеющие место на анализируемом объекте, что также должно закончиться планированием деятельности, прогнозированием, выявлением тенденций будущего развития, просчетом последствий запланированных и спрогнозированных действий.

В заключение рассмотрим этапы, фазы и составные части диагностики предприятия, в том числе функциональной диагностики.

Этапы - анализ внешних и внутренних факторов; фазы - финансово-экономический анализ, функциональная диагностика и стратегическая диагностика; составные части - составляющие фаз, например, для функциональной диагностики - маркетинг, снабжение, производство, персонал и т.п.

На рис. 10.2 предложена схема фаз и составных частей диагностики предприятия.

Фаза 1: Финансово-экономический анализ

Финансовый анализ	
Отчеты о прибылях и убытках	анализ рентабельности
Балансы	анализ финансовой структуры
Детальный анализ издержек и финансовых потоков	
анализ издержек по функциям	
анализ марж по товарам или по направлениям деятельности	
анализ финансовых потоков по направлениям деятельности	

Фаза 2: Функциональная диагностика



Фаза 3: Стратегическая диагностика

Сегментация стратегических областей деятельности

Анализ внешних факторов	Анализ внутренних факторов
рыночная тенденция	ключевые навыки
факторы успеха	сильные стороны
действие конкуренции	слабые стороны

Рис. 10.2. Фазы и составные части диагностики предприятия

Далее нами определены особенности функциональной диагностики и регламент ее проведения. Это определение миссии той или иной функции предприятия, анализ результатов, оценка политики и стратегии, средств и организации той или иной функции, изучение методов

управления и контроля, а также текущей деятельности. Далее процессуальный кругооборот повторяется; изучив влияние на текущую деятельность взаимодействия специализированных функций и внешней среды, мы опять приступаем к анализу результатов той или иной функции, последовательно переходя от одной к другой. Причем, как уже отмечалось, одна специализированная функция диагностики предприятия является точкой отсчета другой функции, здесь также прослеживается кругооборот, специализированные функции предприятия, таким образом, взаимосвязаны и влияют друг на друга, прослеживается взаимопроникновение вышеуказанных функций и, следовательно, направлений функциональной диагностики, так как все они воздействуют на конечный результат деятельности анализируемого объекта, формируют его.

На рис. 10.3 изображено схематическое изложение миссии и задач специализированных функций (отделов) предприятия.

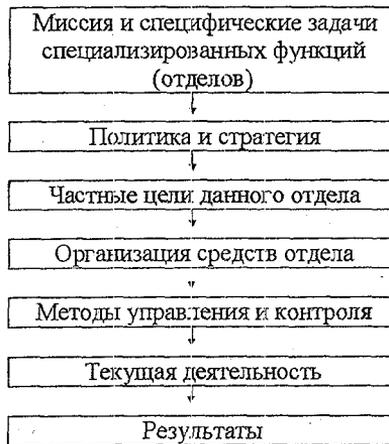


Рис. 10.3. Схематическое изложение миссии и задач специализированных функций (отделов) предприятия

В соответствии с вышеприведенной схемой разработана методика осуществления диагностического обследования основных специализированных функций: маркетинга, снабжения, производства, персонала, функции «управление-финансы», менеджмента и организации.

На рис. 10.4 предложена схема анализа специализированных функций (отделов) предприятия.

Затем мы должны рассмотреть систему аналитических показателей для проведения диагностического обследования по всем вышеуказанным специализированным функциям, используемую для оценки эффективности последних и для принятия оптимальных управленческих решений по результатам функциональной диагностики.

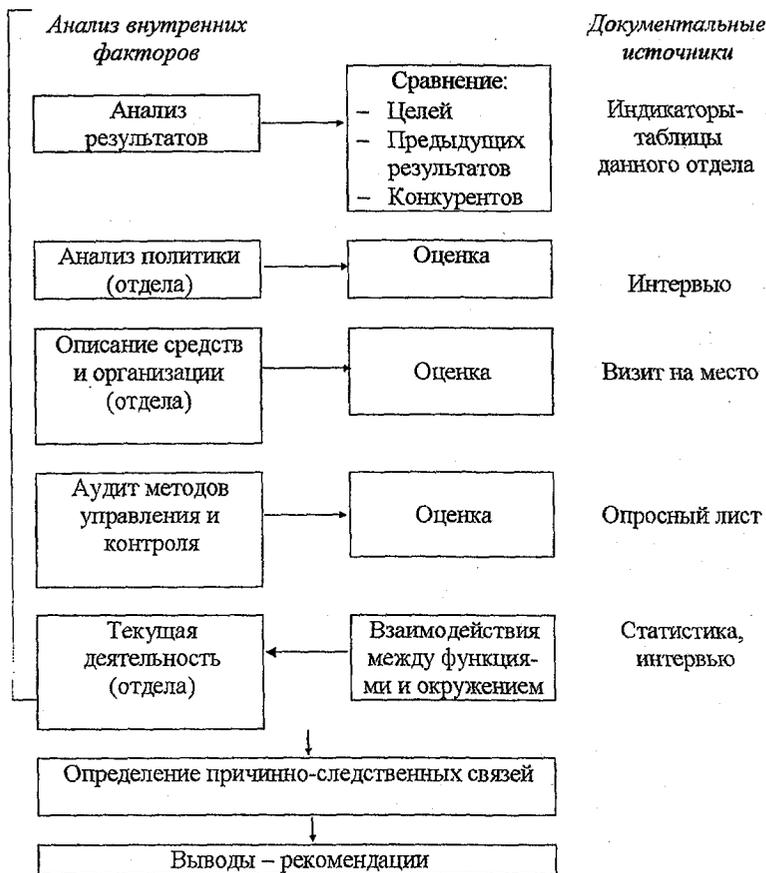


Рис. 10.4. Схема анализа специализированных функций (отделов) предприятия

При диагностике функции маркетинга прослеживается динамика общего оборота предприятия до налогообложения, а также динамика этого же оборота, скорректированная на рост цен предприятия, изучаются темпы прироста этих показателей с детализацией по сегментам «товар-рынки» не только в стоимостном, но и в натуральном выражении. При этом исследуется структура затрат на производство и реализацию продукции по каждому соотношению «товар-рынок». Анализируются сами рынки, определяется доля предприятия в том или ином сегменте

рынка, рассматриваются темпы роста рынков, которые сравниваются с темпами роста производства предприятия. Кроме того, проводится анализ распределения продаж в зависимости от периода жизни производимого товара (запуск, рост, зрелость, спад), что позволяет оценить возможности развития предприятия. Распределение продаж в зависимости от стадии жизни продукта должно быть уравновешено. Так, слишком большое число товаров на стадии спада несет риски исчезновения (банкротства) предприятия, слишком же большое число товаров на стадии запуска может создать достаточно серьезные проблемы с доходностью (рентабельностью) предприятия, и в этом случае потребуются дополнительные инвестиции в производство.

На следующем этапе анализа результатов деятельности отдела маркетинга осуществляется изучение структуры по каждой связке «товар-рынок» в динамике за длительный период времени (не менее трех лет), при этом в качестве примера расчленения параметра по составляющим используется метод «директ-костинг». По каждой связке «товар-рынок» выделяются переменные и постоянные издержки, а также прибыль, изучается их структура и динамика на стадии реализации продукции предприятия, то есть здесь изучается структура торговой наценки или результата деятельности коммерческого отдела. Далее изучается сама структура переменных и постоянных издержек коммерческого отдела в динамике, исследуются причины изменения составляющих элементов этих издержек. Такой анализ должен способствовать выявлению динамики (или положительной, или отрицательной) рентабельности продаж (или оборота) и продуктивности функции маркетинга.

Затем нужно проанализировать движение денежной наличности по каждой связке «товары-рынки».

Основной вывод по данному анализу заключается в том, что предприятие должно само финансировать свое развитие. Только в результате положительных потоков денежных средств, особенно от «товаров-рынков» в фазе зрелости и спада, предприятие может финансировать продукцию на стадии запуска или роста.

Концепция анализа распределения продаж в зависимости от периода жизни продукции основана на матрице Бостонской Консалтинговой группы (БКГ), которая включает четыре вида состояния товара на рынке в зависимости от темпов роста рынка и доли фирмы на рынке: звезды, дойной коровы, знака вопроса и собаки.

Эта концепция рассматривается в разделе «стратегический анализ» стратегической диагностики при осуществлении углубленной (глобальной) диагностики.

Получение рассмотренных выше результатов, а именно, оборота, торговой наценки и притока капитала, зависит от деятельности маркетинговой службы; следовательно, важно проанализировать также и ее

издержки. В предложенных книгах автора приведены соответствующие аналитические таблицы и описан регламент анализа.

Цель диагностики функции маркетинга - повышение ее эффективности.

Общая схема проведения диагностики маркетинга следующая:

а) анализ финансовых результатов (динамики продаж, доли рынка, собственной конкурентной позиции, рентабельности продаж);

б) оценка проводимой политики (по видам товаров, цене, каналам распределения, интенсивности продаж, рекламной деятельности);

в) оценка средств и организации, потребных для реализации функции маркетинга; анализ материальных ресурсов, уровня квалификации персонала и организации этой специализированной функции;

г) аудит методов управления и контроля (информационных систем, методов и процедур, планирования, бюджетирования, контроля);

д) анализ текущей деятельности с учетом подробного анализа взаимодействия различных видов деятельности на данную специализированную функцию и влияния окружающей среды;

е) выявление связей между причинами (проводимая предприятием политика, ее средства, организация, методы управления, внешние факторы, взаимодействие между специализированными функциями) и следствием, то есть финансовым результатом;

ж) выводы: поиск сильных и слабых сторон с точки зрения функции маркетинга, а также рекомендации по мерам улучшения ее функционирования.

Цель диагностики функции снабжения - анализ места и роли этой функции, изменение ее собственных результатов (или проявлений), пути повышения эффективности этой функции. Причем цели диагностики той или иной специализированной функции идентичны. Это поиск путей повышения эффективности их деятельности.

Если рассматривать аналитические показатели по функции снабжения, то можно выделить три основных группы показателей, характеризующих уровень потребления, оборачиваемость запасов и затраты по снабжению. В изучении их динамики как раз и заключается суть анализа проявлений функции снабжения. Далее оценивается политика в области снабжения: политика закупок и критерии выбора закупаемых ресурсов, отношения с поставщиками и пополнение запасов. В остальном регламент хода диагностики функции снабжения идентичен функции маркетинга: оценка средств и организации, аудит методов управления и контроля и т.п.

При анализе проявлений производственной функции изучаются показатели объемов производства, его издержек, уровня качества продукции и соблюдение сроков выполнения заказов, календарных планов производства, его ритмичности. С точки зрения политики нас интересует изучение деятельности, направленной на НИОКР, инвестиционная

политика, политика, нацеленная на повышение производительности и качества производимой продукции. При исследовании и оценке ресурсов и организации, кроме материальных и человеческих ресурсов, их организации, необходимо изучать технические «ноу-хау», определяющие конкурентное преимущество предприятия и материально-техническое обеспечение производства. Аудит методов управления и контроля предполагает изучение внутренней структуры предприятия, планирование труда, производственный контроль, техническое обслуживание и снабжение производства. В остальном регламент осуществления производственной диагностики соответствует изложенному выше регламенту проведения диагностики маркетинга или снабжения.

Аналитические показатели социальной функции (функции персонал-менеджмента) касаются в основном изучения параметров, характеризующих различного рода формы протеста персонала, а также связаны с исследованием социального климата и анализом производительности труда. Анализируя политику, проводимую предприятием в социальной области, в первую очередь, обращают внимание на наем на работу персонала, условия его работы, уровень заработной платы, образование и на разработку мероприятий, направленных на повышение квалификации персонала и улучшение социального климата.

Затем изучается структура штатного расписания, осуществляется аудит методов управления и контроля с позиций управления персоналом, оплаты его труда, повышения квалификации и профессионального роста, активности профсоюзной деятельности на предприятии. В остальном - регламент общий для всех специализированных функций: анализ текущей деятельности с учетом взаимодействий различных взаимосвязанных служб (специализированных функций) предприятия и влияния окружающей среды, выявление причинно-следственных связей в деятельности социальной функции, заключение по указанной функции, поиск сильных и слабых сторон функционирования и рекомендации по повышению ее эффективности.

Если рассмотреть функцию «управление - финансы», то регламент диагностического обследования этой функции тот же: анализ проявлений функции (анализ финансовых расходов, финансовых потоков, кредитоспособности), оценка проводимой политики (политики роста, управления задолженностью, сбыта, банковских связей), оценка средств и организации, необходимых для реализации этой функции, анализ текущей деятельности, выявление причинно-следственных связей, выводы и рекомендации по повышению эффективности административно-финансовой функции.

Основная цель диагностики менеджмента и организации заключается в измерении достижений администрации и оценке соответствия менеджмента требованиям рынка. Изучение проявления этой функции заключается в анализе финансовых результатов и стоимости предпри-

ятия в динамике. Чем выше темпы роста этих параметров, тем при прочих равных условиях выше эффективность осуществления (реализации) вышеуказанной функции. Оценивая результативность данной функции, кроме того, следует изучить потенциал и перспективы развития предприятия, его имидж. Анализ генеральной политики предполагает исследование миссии и задач предприятия в целом, иерархических структур управления, целей и задач различных уровней менеджмента, стратегических направлений развития предприятия. На следующем этапе оценивается стиль менеджмента (стиль управления, культура и действующая на предприятии система ценностей, компетенция и способности высшего управленческого звена). Затем анализу подвергается организация и структура менеджмента, осуществляется аудит методов планирования и контроля управления (информационные системы, применяемые методы планирования и контрольные техники), выявляются причинно-следственные связи, делаются выводы с учетом сильных и слабых аспектов деятельности, предлагаются рекомендации по повышению уровня менеджмента и организации.

Для проведения диагностики необходимо располагать информацией, которая является «сырьем» для аналитика. Она должна характеризовать количественные и качественные особенности хозяйственных операций (процессов), показателей и результатов деятельности. Всю информацию мы группируем в две категории: данные, касающиеся внутренних факторов функционирования предприятия, и данные, имеющие отношение к его окружению, то есть внешние факторы.

Внутренние факторы структурируются по функциям. В зависимости от предложенного методологического подхода они могут иметь отношение к результатам (или проявлениям), политике, средствам и организации, потребным для осуществления деятельности, методам управления и проблемам функционирования той или иной специализированной функции.

Внешние факторы касаются партнеров или факторов окружения, специфических для каждой функции (например, тенденция рынка или поведение потребителей).

Прежде всего следует уточнить, что среди всех необходимых данных лишь определенная часть является зафиксированными фактами; все остальные нигде не зафиксированы, однако могут выясниться из наблюдений или из рассказов (интервью).

Данные, фиксируемые в письменном виде, - это, прежде всего, бухгалтерские и финансовые документы, аудиторские отчеты, протоколы заседаний административного совета, отчеты собраний акционеров, коммерческая, техническая и социальная статистика, бюджеты, инструкции, зарегистрированные требования представителей персонала, отчеты совещаний профсоюзного комитета предприятия, каталоги, тарифы и т.п. Однако только лишь зафиксированной информации будет недостаточно. В любом случае она должна быть дополнена зрительным на-

блюдением и обсуждением (посещение рабочих мест и общение с людьми). Для извлечения такой информации, которая находится лишь в памяти людей, могут использоваться две техники: вопросник и интервью.

Вопросник. Эта техника удобна и эффективна для получения ответов и разъяснений по поводу ограниченного числа определенных фактов. Вопросы должны задаваться в логическом порядке как для их лучшего понимания опрашиваемым человеком, так и для того, чтобы специалист, проводящий опрос, имел возможность постепенно углублять свои знания, что впоследствии облегчит ему синтез.

Интервью - это, прежде всего, открытая беседа, в ходе которой пытаются получить информацию, заставляя говорить собеседника. Существует две техники проведения интервью:

а) задается несколько вопросов, которые затем дополняются другими, с тем чтобы расширить или лучше уточнить некоторые моменты (детали);

б) в начале беседы интервьюируемому человеку коротко рассказывают суть обсуждаемой проблемы, затем формулируют дополнительные вопросы или углубляются в тему.

В соответствии с вышесказанным, в предложенных для самостоятельного чтения книгах автора разработана система неформализованных методов анализа по основным специализированным функциям предприятия, представляющая собой взаимосвязанную систему аналитических таблиц, тестов, анкет, опросных листов, вопросников и интервью. Определен регламент формирования плана развития предприятия по его основным функциям (или разделам). Предложены пути повышения эффективности основных специализированных функций предприятия, исследованы основные причины, которые ведут предприятие к финансовым трудностям в разрезе основных функций, проведены их классификация и анализ последствий финансовых трудностей с учетом различных ситуаций и различных организационно-правовых форм предприятий.

Таким образом, обобщая сказанное, можно сделать вывод, что выбор стратегии развития должен основываться, прежде всего, на результатах функциональной диагностики. Мы увидим, что можно ожидать от предприятия в перспективе, на какие трудности сегодня необходимо обратить особое внимание, чтобы они завтра не превратились в финансовые трудности, чтобы не возник «порочный круг» этих трудностей.

При этом отметим, что какими бы ни были предложения по повышению эффективности специализированных функций, нужно, чтобы они были оправданы и объяснены; выстроены в определенную иерархию, в зависимости от степени значимости и степени срочности; распределены во времени; подчинены строго определенным руководителям; просчитаны с точки зрения затрат (или бюджета) и ожидаемых последствий от их введения.

Логично, что следует ответить на следующие классические вопросы.

1. Почему? → Причины.
2. Как? → Способы.
3. Когда? → Календарь.
4. Кто? → Руководитель.
5. Сколько? → Издержки.
6. Что? → Ожидаемые результаты.

В контексте этих вопросов и ответов необходимо строить рекомендации по результатам диагностики специализированных функций предприятия.

Разработав рекомендации по результатам функциональной диагностики, становится ясно, какая стратегия должна быть выбрана предприятием, какие средства для этого могут быть использованы, какой результат будет при этом получен.

Литература

(1); (2); (3); (4); (11); (15); (16); (17); (18); (19); (20); (25); (37); (45); (47); (48); (56); (57).

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте содержание, предмет и цель углубленной (глобальной) диагностики.
2. Назовите основные задачи диагностики.
3. Дайте характеристику направлений, фаз и составных частей диагностики.
4. Дайте определение углубленной (глобальной) диагностики, экспресс-диагностики и функциональной диагностики.
5. Определите понятие «функция», назовите основные специализированные функции предприятия.
6. Назовите основные этапы диагностики специализированных функций предприятия и определите их регламент проведения.
7. Охарактеризуйте аудитный метод с позиций диагностики, определите понятие «аудит соответствия и эффективности».
8. Дайте определение предприятия с точки зрения диагностического метода исследования.

Краткий словарь понятий и терминов

Ажио (ит. *aggio*) - 1) отклонение в сторону превышения рыночной «цены» золота, выраженной в бумажных деньгах, по сравнению с количеством бумажных денежных знаков, номинально представляющих данное количество золота; 2) отклонение в сторону превышения рыночного курса денежных знаков, векселей и других ценных бумаг от их нарицательной стоимости.

Актив (лат. – activus – действенный) – 1) часть бухгалтерского баланса, отражающая в денежном выражении все принадлежавшие данному предприятию или учреждению материальные ценности с точки зрения их состава и размещения (денежные средства, долговые требования к другим учреждениям и т. д.); ср. Пассив 1); 2) превышение денежных доходов страны, полученных из-за границы (например, в результате вывоза товаров), над ее заграничными расходами (противоп. Пассив 2); 3) совокупность имущественных прав (имущество), принадлежащих физическому или юридическому лицу.

Активные счета – счета (показатели), предназначенные для группировки и учета имущества, затрат на производство продукции, а также обязательств предприятия.

Активы (Assets) – совокупность имущественных прав на принадлежащие физическому или юридическому лицу материальные ценности, нематериальные ценности, денежные средства и долговые требования.

Активы, основные – (Non-current assets) (в противоположность – активам оборотным) – средства производства, участвующие в более чем одном производственном цикле, сохраняющие при этом свою форму и переносящие свою стоимость на готовую продукцию постепенно по мере износа.

Активы, оборотные – (Current assets) (в противоположность активам основным) – предметы труда, полностью переносящие свою стоимость на стоимость продукции за один производственный цикл.

Активы, нематериальные (intangible assets) – часть основных активов, не имеющих материально-вещественной формы.

Акция (от голл. aktie, нем. Aktie) – вид ценных бумаг. Акция дает право ее владельцу на получение дохода в виде дивиденда (дохода, процента от прибыли).

Аналитические счета – счета, содержащие более подробные, чем в синтетических счетах, сведения в денежном и натуральном измерителях.

Амортизация, Амортизационный фонд (Depreciation fund) – (дословно – бессмертие), образование фонда обновления оборудования за счет включения в себестоимость продукции определенной суммы, численно равной стоимости износа оборудования. Источником финансирования этого фонда служит *выручка от реализации*. Амортизационный фонд используется для приобретения новых *основных активов* взамен полностью изношенных, то есть для обеспечения простого воспроизводства *основных активов*.

Аренда (польск. agenda) – право пользования имуществом на условиях, определенных договором с арендодателем.

Аудит (лат. auditur – слушать, слышать) – это системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованным пользователям.

Баланс (фр. balance, букв. весы) - система показателей, характеризующих какие-либо явления путем сопоставления или противопоставления отдельных его сторон; *бухгалтерский баланс* - сводная ведомость, отражающая в денежном выражении состояние средств предприятия (организации, учреждения) как по их составу и размещению (актив 1), так и по их источникам, целевому назначению и срокам возврата (пассив 1); *баланс народного хозяйства* - система экономических показателей, характеризующая в сводном виде основные пропорции и соотношения во всем народном хозяйстве; *межотраслевой баланс* - метод экономического анализа и планирования пропорций процесса расширенного воспроизводства в отраслевом разрезе; *торговый баланс* - соотношение между стоимостью вывоза и ввоза товаров в страну за определенный период; *платежный баланс* - соотношение платежей, поступивших в данную страну из-за границы, и платежей, произведенных ею за границей в течение определенного периода времени.

Бизнес (business) - (дословно - дело) - сфера деятельности субъектов предпринимательства. Различают малый (сфера деятельности *малых предприятий*), средний и крупный бизнес.

Бизнесмен (businessman) - человек, имеющий свое дело. Бизнесмен играет роли лидера, менеджера, предпринимателя и инвестора (либо одну из ролей, либо несколько одновременно).

Бухгалтерская проводка - запись, в которой указывается название дебетуемого и кредитуемого счетов и сумма хозяйственной операции.

Валовой доход - важный финансовый показатель деятельности фирмы, не зависящий от способов получения доходов участниками (и других распределительных операций фирмы) и включающий в себя *прибыль, зарплату* и налоги. Рассчитывается как *объем реализации* минус *материальные затраты* минус *амортизация*, либо (что то же самое) как *добавленная стоимость* минус *амортизация*. Термин «валовой» означает «суммарный», этот термин противоположен термину «чистый».

Вексель (нем. Wechsel, букв. - обмен) - письменное долговое обязательство, заменяющее деньги.

Воспроизводственный процесс фирмы - непрерывно повторяющийся процесс, состоящий из двух основных фаз: 1) производства, то есть переработки *ресурсов* с помощью *факторов производства* в *товары, работы и/или услуги* и 2) распределения *выручки от реализации* с целью возмещения стоимости израсходованных *ресурсов, затрат* фирмы и определения размера *прибыли*.

Восстановительная стоимость (replacement value) основного средства - это стоимость воспроизводства основного средства в сегодняшних условиях, определяется по результатам переоценки основного средства и заменяет в учете первоначальную стоимость.

Выплата (cash outflow) - списание денежных средств с банковского счета фирмы или их расходование из кассы.

Выручка от реализации - денежные средства, полученные (вырученные) за реализованную продукцию. Выручка от реализации связана с движением денежных средств, а не движением продукции (сравни с термином «реализация», «объем реализации»).

Двойная запись - порядок записей в счетах бухгалтерского учета, при котором одна и та же сумма хозяйственной ситуации (операции) записывается дважды: в дебет одного счета и в кредит другого.

Дебет счета - часть счета бухгалтерского учета (левая, если счет изобразить графически в виде таблицы, разделенной вертикальной линией); в переводе с латинского (debit) - «он должен».

Дебитор (лат. debitor - должник) - предприятие или отдельное лицо, которое должно данному предприятию (по выданным авансам, например).

Депозит (от лат. - depositum - вещь, отданная на хранение) - денежные средства и ценные бумаги, переданные на хранение кредитным учреждениям, например коммерческим банкам.

Диагноз (греч. diagnosis) - определение существа и особенностей болезни на основе всестороннего исследования. В медицине «диагноз» - это определение состояния человека, в технической диагностике - определение состояния объекта технической природы, в экономике - определение состояния экономического объекта - предприятия, региона, страны.

Диагностика (греч. diagnostikos) - способность распознавать. Это учение о методах и принципах распознавания болезней и постановке диагноза.

Диагностика предприятия - это учение о методах и принципах распознавания дисфункций и постановке диагноза анализируемому объекту в целях повышения его эффективности.

Дивиденд (dividend) - часть чистой прибыли акционерного общества, распределяемая между акционерами в соответствии с имеющимися у них акциями.

Директ-костинг - система управленческого учета, основанная на классификации затрат на постоянные и переменные и включающая учет затрат и результатов производственной деятельности, анализ затрат и результатов и принятие управленческих решений, и используемая для управления себестоимостью, ценами, прибылью и объемом продаж.

Добавленная стоимость (value added) - стоимость, добавленная фирмой к стоимости использованных фирмой материальных ресурсов путем их переработки, рассчитывается как разность между *объемом реализации* и *материальными затратами*. Добавленная стоимость - один из важнейших показателей деятельности фирмы, включающий в себя прибыль, амортизацию, зарплату и налоги. Суммирование стоимостей, добавленных каждым предприятием в производственной цепи, дает цену реализации готовой продукции. Для этих целей показатель добавленной стоимости лучше показателя «объем реализации», при суммировании

которого для разных предприятий возникает «повторный счет» *материальных затрат*. Показатель ВВП (внутренний валовой продукт) на макроуровне аналогичен показателю добавленной стоимости на микроуровне. В советское время использовался показатель «нормативно чистая продукция», полностью совпадающий с показателем добавленной стоимости.

Документация первичная в бухгалтерском учете - единственное основание для записей в бухгалтерском учете, поэтому бухгалтерская информация имеет юридическую и доказательную полноценность и достоверность.

Доход (income) - 1.(бухг.) в бухгалтерском учете это - валовой приток экономических выгод, возникающий в ходе обычной деятельности, когда такой приток приводит к увеличению собственного капитала, иному, чем за счет взносов собственников, 2. (налог.) в целях налогообложения под доходом фирмы понимается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценить и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить (Налоговый кодекс РФ. Статья 41).

Доход, внереализационный - 1) (бухг., ПБУ 9/99) доход, полученный не от операций, а иным образом, в том числе: а) штрафы, пени, неустойка, полученные от контрагентов, б) безвозмездно полученные активы, в) положительные курсовые разницы, г) суммы дооценки основных средств, д) списанная по истечению срока давности кредиторская задолженность и т.д. 2) (налог. Постановление Правительства РФ № 552) доход, полученный не от операций по обычным видам деятельности, а иным образом: доходы, упомянутые в пункте 1 «доход» плюс а) доходы от реализации имущества, б) доходы от предоставления активов в аренду (при условии, что аренда не является основным уставным видом деятельности), в) доходы от участия в уставных капиталах других организаций, г) проценты, полученные за предоставленные займы, д) доходы от совместной деятельности. Аналогичные по происхождению расходы называются внереализационными расходами.

Доход операционный - правильно «прочий операционный доход» - (бухг., ПБУ 9/99) - доход, полученный в результате операций, которые не относятся к обычным видам деятельности, в том числе: а) доходы от реализации имущества, б) доходы от предоставления активов в аренду (при условии, что аренда не является основным уставным видом деятельности), в) доходы от участия в уставных капиталах других организаций, г) проценты, полученные за предоставленные займы, д) доходы от совместной деятельности (сравни с пунктом 2 пояснений к термину «Доход внереализационный»). В российском налоговом законодательстве термин «Операционный доход» не используется. Аналогичные по происхождению расходы называются прочими операционными расходами.

Забалансовые счета - счета бухгалтерского учета, сальдо (остаток) которых не входит в бухгалтерский баланс.

Запас финансовой прочности - превышение фактической выручки от реализации продукции над порогом рентабельности,

Зарботная плата (зарплата) - выплаты наемным работникам за использование их труда. Salary - оклад, выраженный в годовом измерении и выплачиваемый ежемесячно. Wage - сдельная оплата труда, основанная на почасовой ставке и выплачиваемая понедельно.

Затраты (expenditures) - это *финансирование издержек* по одному из вариантов: 1) текущее финансирование за счет уменьшения денежных средств, 2) предстоящее финансирование за счет принятия обязательств по оплате и возникновения кредиторской задолженности.

Затраты, косвенные (общехозяйственные) (indirect cost) - *затраты*, имеющие отношение одновременно к нескольким объектам отнесения затрат.

Издержки (cost) - денежное измерение ресурсов, используемых с какой-то целью.

Издержки, бухгалтерские - (в отличие от *вмененных*) оплачиваемые, а потому регистрируемые в бухгалтерском учете, издержки фирмы.

Издержки, вмененные (издержки неиспользованных возможностей, альтернативные издержки) - (в отличие от *бухгалтерских*) неоплачиваемые, а потому нерегистрируемые в бухгалтерском учете издержки. Учитываются по сумме издержек, которые фирма несла бы, если бы ей приходилось оплачивать услуги на самом деле. Например, стоимость бесплатно предоставленных участниками организации услуг по аренде производственных помещений.

Издержки, переменные (variable costs) - (в отличие от *постоянных и частично-переменных*) издержки, общая сумма которых изменяется прямо пропорционально изменению объема производства.

Издержки, постоянные (fixed costs) - (в отличие от *переменных и частично-переменных*) издержки, общая сумма которых не изменяется при изменении объема производства в определенном диапазоне.

Издержки, производственные (production costs) - *издержки*, связанные с изготовлением товаров, выполнением работ, оказанием услуг в ходе выполнения обязательств по контракту.

Износ (depreciation) - потеря полезных свойств основных средств, которые обуславливали их участие в производственном процессе. Различают *физический, моральный и социальный* износ. Физический износ наступает в связи с механическим снашиванием основных средств в результате их использования и хранения. Зависит от интенсивности, условий эксплуатации и срока хранения.

Моральный износ возникает тогда, когда аналогичное оборудование начинает продаваться дешевле, чем существующее, или в случае появления на рынке более производительного оборудования за ту же цену.

Социальный износ - это обесценение основных средств из-за ужесточения социальных нормативов по требованиям безопасности и экологии.

Инвентаризация - проверка фактического наличия имущества, собственности и обязательств. Оформляется инвентаризационной описью в соответствии с нормативными документами.

Инвестиция - (нем. - Investition) - долгосрочное вложение капитала в какое-либо предприятие, дело. В современном обществе - инвестиции - это совокупность всех видов денежных, имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в реализацию различных программ и проектов производственной, коммерческой, социальной, культурной или какой-либо другой сферы с целью получения прибыли (дохода) или достижения социального или экономического эффекта.

Институт (instution) - от лат. Institutum - установление, учреждение - 1) совокупность норм права по определенному кругу общественных отношений, 2) государственные учреждения, регулирующие общественные отношения.

Инфляция (inflatio - вздутие) - обесценение бумажных денег вследствие выпуска их в обращение в размерах, превышающих потребности товарооборота, сопровождаемое ростом цен.

Калькуляция (costing) - группировка затрат на производство и реализацию единицы продукции по экономически однородным статьям. Составить калькуляцию - значит рассчитать себестоимость единицы продукции в разрезе статей.

Качественный факторный анализ - определение состава факторов, воздействующих на исследуемый результат, их отбор и обоснование, при нем осуществляется нахождение вида связи между исследуемым показателем и факторами.

Кредит счета - часть счета бухгалтерского учета (правая, если счет изобразить графически в виде таблицы, разделенной вертикальной линией); в переводе с латинского (credit) - «он верит».

Кредитор (лат. creditor - заимодавец) - предприятие или отдельное лицо, которое предоставило свои средства данному предприятию.

Количественный факторный анализ - определение размера влияния факторов на исследуемый результат.

Коммерческая организация - это организация, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Координация - согласование, приведение в соответствие составных частей чего-либо (действий, понятий и т.д.).

Корреспонденция счетов бухгалтерского учета - взаимосвязь между счетами.

Ликвидность актива (marketable of assets) - это его способность быстро и без потерь превращаться в денежные средства.

Малое предприятие (субъект малого предпринимательства) - предприятие, по ряду параметров - численности персонала, объему реализации, стоимости активов, удовлетворяющее определенным критери-

ям. В России основной критерий – численность, дополнительные – доля Государства в уставном капитале не должна превышать 25%, доля субъектов предпринимательства, не относящихся к малым не должна превышать 25% (Закон от 14.06.95 N 88-ФЗ).

Маржинальный анализ – метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений на основе исследования причинно-следственной взаимосвязи объема продаж, себестоимости и прибыли и деления затрат на постоянные и переменные.

Маржинальный доход (маржа, сумма покрытия) – разница между выручкой от продажи продукции и переменной себестоимостью; в расчете на единицу продукции – это разница между ценой реализации и удельными переменными затратами.

Материальные затраты (materials) – использование фирмой внешних ресурсов (сырья, материалов, топлива, покупных изделий и полуфабрикатов и т.д.) и (по российскому налоговому законодательству) услуг сторонних организаций для производства продукции.

Менеджер (manager) – специалист, работающий в организации по найму и занимающий в ней должность, связанную с управлением.

Менеджмент (management) – 1) совокупность принципов, методов, средств и форм управления организации, способствующих формулированию и оптимальному достижению ее целей. 2) (упрощ.) «Менеджмент – искусство добиваться результатов чужими руками» – Мари Паркер Фоллет (1868-1933).

Места возникновения затрат – это структурные единицы и подразделения, в которых происходит первоначальное потребление производственных ресурсов (рабочее место, бригада, цех).

Методы калькуляции себестоимости – метод полной себестоимости (full costing), при использовании которого на счетах затрат суммируются прямые и косвенные затраты, и метод прямой себестоимости (direct costing), при использовании которого на счетах затрат образуются только прямые расходы, а косвенные – непосредственно списываются на счет реализации (на себестоимость реализованной продукции).

Миссия – основная стратегическая цель, предназначение фирмы. При формулировании миссии часто указывают, какую именно «рыночную нишу» занимает фирма.

Нетто-результат эксплуатации инвестиций – прибыль до уплаты процентов за кредит и налогов.

Неотфактурированные поставки – материальные ценности, поступившие на предприятие без счета поставщика.

Оборотный баланс (оборотная ведомость) по счетам бухгалтерского учета – итог оборотов и сальдо на начало и конец периода по всем счетам бухгалтерского учета.

Оборот счета – итог записей хозяйственных ситуаций (операций) на бухгалтерском счете за определенный период.

Общество (юрид.) - объединение капиталов для извлечения прибыли, в котором осуществляется разделение функций (ролей) предпринимателя и менеджера (исполнительная власть отделена от собственности). Виды обществ - общество с ограниченной ответственностью (ООО), общество с дополнительной ответственностью (ОДО), закрытое акционерное общество (ЗАО), открытое акционерное общество (ОАО). Ответственность *участников* общества (за исключением ОДО) по обязательствам общества ограничена размерами их вкладов в Уставный капитал.

Объем производства, объем выпуска продукции (output) - стоимость произведенной за определенный период (если период не указан, то 1 год) продукции. Отличается от объема реализации при изменении складских остатков.

Объем реализации (sales) - стоимость реализованной за определенный период (если период не указан, то 1 год) продукции, подсчитываемая методом начисления по совокупности подписанных покупателем накладных, актов выполненных работ, актов об оказанных услугах.

Операционный анализ - анализ, отслеживающий зависимость финансовых результатов от затрат и объемов производства на основе расчета порога рентабельности, запаса финансовой прочности и силы воздействия операционного рычага.

Операционная деятельность - смотри *хозяйственная деятельность*.

Основные средства (Fixed assets) - часть основных активов, имеющая материально-вещественную форму.

Остаточная стоимость основных средств (net fixed assets) - разность между *первоначальной стоимостью* и величиной *амортизации*. Если основное средство проходило переоценку вместо первоначальной стоимости используется *восстановительная стоимость*.

Парадигма (гр. paradeigma - пример, образец) - пример из истории, взятый для доказательства.

Пассив - (лат. passivus пассивный, страдательный - 1) часть бухгалтерского баланса, отражающая источники образования средств предприятия или учреждения и их назначение (собственные резервы, займы других учреждений и т.д.); 2) превышение заграничных расходов страны (например, в результате ввоза товаров) над ее поступлениями из-за границы (противоположно актив 2); дефицит платежного баланса.

Патернализм (лат. - paternus - отцовский, отеческий) - идеологическая концепция о существующем «отеческом» отношении предпринимателей к занятым у них рабочим и соответствующая этой концепции политика проведения благотворительных мероприятий.

Пассивные счета - счета (показатели), предназначенные для группировки и учета источников средств предприятия. Сальдо по ним записывается в пассиве бухгалтерского баланса.

Первоначальная стоимость основных средств - сумма фактических затрат на приобретение, сооружение и изготовление (без косвенных налогов) = сумма, выплаченная поставщику (без косвенных налогов) + вознаграждение посреднику + информационные услуги и консультационные услуги, связанные с приобретением ОС + проценты по кредиту до ввода в эксплуатацию ОС + таможенные платежи и другие невозмещаемые косвенные налоги + суммовые разницы.

Переменные затраты (издержки, переменные) - расходы, величина которых изменяется пропорционально объему производства продукции в релевантном периоде.

Подстановка - это такая условная величина, которая отвечает на вопрос: каков был бы размер исследуемого показателя, если бы один фактор изменился, а все остальные факторы остались бы неизменными. При изучении цепочки, в которой «n» факторов-сомножителей, мы должны построить «n - 1» подстановку. Подстановка осуществляется путем замены базисного значения фактора на его отчетное значение. Элиминирование осуществляется путем последующего вычитания из каждой последующей подстановки предыдущей. Каждая подстановка участвует в расчетах дважды: как уменьшаемое и как вычитаемое.

Постоянные затраты (издержки, постоянные) - расходы, величина которых стабильна по отношению к объему производства в релевантном периоде.

Поступление (cash inflow) - зачисление денежных средств на банковский счет фирмы или в ее кассу.

Право владения - предоставляемая законом возможность фактического обладания имуществом и удержания его.

Право пользования - основанная на законе возможность эксплуатации имущества и получения от него доходов и плодов.

Право распоряжения - предоставленная законом возможность по своему усмотрению совершать действия, определяющие юридическую судьбу имущества. Это право на продажу, безвозмездную передачу, передачу в аренду, уничтожение имущества и т.д.

Право собственности - признанное и защищаемое обществом право свободно использовать экономическое благо при известных условиях и ограничениях, налагаемых институтами общества. Право собственности = право владения + право пользования + право распоряжения (статья 209 ГК 4.1).

Предприниматель (businessman) - физическое или юридическое лицо, ведущее предпринимательскую деятельность.

Предприятие (enterprise) - это коммерческая организация, ведущая хозяйственную деятельность и зарегистрированная как юридическое лицо.

Предмет экономического анализа - хозяйственная деятельность предприятия, то есть совокупность всех хозяйственных процессов, про-

исходящих на предприятии и выраженных в конкретном числовом измерении и изучаемых на базе всех видов учета и внеучетной информации.

Предприниматель без образования юридического лица (индивидуальный предприниматель) - физическое лицо, ведущее предпринимательскую деятельность. Имеет те же права, что и юридическое лицо, несет неограниченную ответственность по обязательствам, возникшим в ходе *предпринимательской деятельности*.

Предпринимательская деятельность - это *хозяйственная деятельность* самостоятельных физических и/или юридических лиц, принимающих на себя связанный с этой деятельностью риск, направленная на систематическое извлечение прибыли, а также деятельность по получению внереализационных доходов от использования и реализации имущества. Предпринимательская деятельность требует официальной регистрации.

Прибыль, маргинальная (маржинальная) (margin profit) - разность между продажной ценой и суммой переменных затрат.

Прибыль, нераспределенная (undistributed profit, retained profit) - «прибыль, не распределенная на дивиденды», часть чистой прибыли, остающаяся после ее распределения на дивиденды, в резервный капитал и на стимулирование персонала. Нераспределенная прибыль направляется на развитие производства (расширенное воспроизводство основных средств, нематериальных активов и т.д.).

Прибыль, чистая (net profit) - прибыль «очищенная от налогов», прибыль остающаяся у фирмы после уплаты налогов и других аналогичных платежей.

Продукт (продукция) (product) - результат деятельности фирмы, предназначенный для реализации на рынке. $\text{Продукт} = \text{Товар} + \text{Работа} + \text{Услуга}$.

Прямые затраты - затраты, непосредственно относящиеся к данному объекту отнесения затрат.

Работа (налог) - деятельность, направленная на удовлетворение потребностей физических и юридических лиц, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы (Налоговый кодекс статья 38 пункт 4).

Раздел бухгалтерского баланса - группа статей актива или пассива бухгалтерского баланса, сгруппированных по экономическому принципу.

Расходы (expenses) - денежное измерение используемых ресурсов.

Расходы внереализационные - определяются аналогично «*доходам внереализационным*».

Расходы операционные - определяются аналогично «*доходам операционным*».

Реализация продукции (реализация) - передача на возмездной основе права собственности на товары и работы от производителя к покупателю, возмездное оказание услуг клиенту (Налоговый кодекс, статья

39 пункт 1). Термин реализация связан с движением продукции, а не движением денежных средств (сравни с *выручкой от реализации*).

Регистры бухгалтерского учета - бухгалтерские документы, систематизирующие записи о хозяйственной деятельности предприятия.

Релевантный период - краткосрочный период, в течение которого предприятие не осуществляет капитальные вложения.

Ресурсы, внешние ресурсы предприятия (resources) - материальные затраты и информация, используемые фирмой при производстве продукции.

Сальдо (ит. saldo - расчет, расплата; остаток) - разность между денежными поступлениями и расходами за определенный период времени; в бухгалтерии - разность итоговых сумм по дебету и кредиту, а также итоговых сумм актива и пассива; в международных торговых платежах и платежных расчетах - разность между стоимостью экспорта и импорта страны (с. торгового баланса) или между ее заграничными платежами и поступлениями (с. платежного баланса).

Себестоимость продукции (cost, expenses of production) - суммарные *затраты фирмы* на производство и реализацию продукции, себестоимость произведенной и себестоимость реализованной продукции.

Сила воздействия операционного рычага - показывает степень чувствительности прибыли к изменению объема производства.

Сила воздействия финансового рычага - показывает прирост рентабельности собственного капитала благодаря использованию заемных средств, несмотря на их платность; отражает также уровень финансового риска организации.

Синтетические счета - счета (показатели), которые расшифровывают статьи бухгалтерского баланса и содержат обобщенную информацию об имуществе, собственности и обязательствах в денежном измерении.

Система (греч. systema - целое, составленное из частей; соединенные) - множество закономерно связанных друг с другом элементов, представляющее собой определенное целостное образование, единство.

Смета (estimate / statement) - группировка затрат на производство и реализацию продукции за определенный календарный период по экономически однородным статьям. Различают сметы по договору и сметы в целом по фирме; смета - документ по исчислению предстоящих доходов и расходов на определенный период.

Срок полезного использования - период, в течение которого основное средство приносит доход организации.

Статьи бухгалтерского баланса - показатель актива или пассива бухгалтерского баланса, характеризующий отдельную группу имущества, собственности или обязательств.

Статья калькуляции - вид затрат, образующих себестоимость продукции (работ, услуг). Перечень статей устанавливается в зависимости

от особенностей производственного процесса и законодательства по налогообложению.

Стратегия - способ реализации миссии, достижения цели, в дословном переводе - «искусство генерала».

Счет бухгалтерского учета - показатель, содержащий информацию об имуществе, собственности и обязательствах предприятия, а также о хозяйственных процессах и их результатах.

Субсчет бухгалтерский - счет второго порядка (счет первого порядка называется синтетическим), группирующий данные аналитических счетов.

Товар (налог.) - реализуемое или предназначенное для реализации имущество (Налоговый кодекс, статья 38 пункт 3).

Товарищество (партнерство) - организационно-правовая форма коммерческой организации, в которой предприниматели объединяют свои усилия в рамках коллективного предпринимательства, требует личного участия каждого товарища в деятельности общества. В России - юридическое лицо. Различают полное товарищество, товарищество на вере (коммандитное товарищество). Товарищи, как правило, несут неограниченную ответственность по обязательствам организации (за исключением коммандитистов).

Точка безубыточности (порог рентабельности, точка окупаемости, критический объем производства) - ситуация, когда выручка от реализации продукции полностью покрывает все затраты предприятия на ее производство, прибыль равна нулю.

Транзакционные издержки - издержки, связанные с поиском потребителя, заключением с ним контракта и его юридическим сопровождением.

Трансакция - сделка, заключение сделки, сопровождаемое взаимными уступками.

Удельные издержки - издержки в расчете на единицу продукции.

Удельные переменные затраты - переменные расходы в расчете на единицу продукции.

Услуга (налог.) - деятельность, направленная на удовлетворение потребностей физических и юридических лиц, результаты которой имеют материально-вещественной формы и потребляются в процессе осуществления этой деятельности (Налоговый кодекс, статья 38 пункт 5).

Уставный капитал - стартовая сумма капитала, определяемая Уставом и/или Учредительным договором организации. Играет гарантийную роль, поскольку законодательство требует, чтобы сумма чистых активов общества была не меньше размера Уставного капитала.

Участник - лицо, владеющее частью Уставного капитала товарищества или общества. Участниками становятся все *учредители*, а также лица, внесшие вклад в Уставный капитал после учреждения общества.

Общее собрание участников, как правило, - высший орган власти организации.

Учредитель (founder) - основатель организации (товарищества, общества и т.д.).

Фактор - это условие, в котором совершается хозяйственный процесс и под влиянием которого формируется исследуемый показатель, а также причина, по которой изменился хозяйственный процесс и его результат.

Факторинг (factoring) - покупка товаров для последующей перепродажи без какой-либо дополнительной обработки; покупка долгов, причитающихся какому-либо предприятию, и их последующее взыскание. Долговой факторинг - это вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками, их дочерними фактор-фирмами мелким и средним фирмам (клиентам). Суть услуг состоит в том, что фактор-фирма приобретает у клиента право на взыскание долгов и частично оплачивает своим клиентам требования к их должникам в размере от 70% до 90% долга до наступления срока их оплаты должником. Остальная часть долга за вычетом процентов возвращается клиентам после погашения должником всей суммы. В результате клиент фактор-фирмы получает возможность быстрее возратить долги, за что он выплачивает фактор-фирме определенный процент. При осуществлении факторинга клиент передает свое право получения долга от должника фактор-фирме.

Факторы производства фирмы - элементы, с помощью которых фирма перерабатывает внешние ресурсы в продукцию. К факторам производства фирмы относятся труд, капитал, информация и предпринимательские способности (качество менеджмента).

Физическое лицо (в отличие от юридического лица) - гражданин или лицо без гражданства, являющееся субъектом гражданского оборота, участник имущественных и личных неимущественных отношений.

Финансово-промышленные группы - совокупность юридических лиц: банков, инвестиционных фондов и коммерческих и некоммерческих организаций на основе системы участия и договора по объединению части своих активов.

Фирма (firm) (в буквальном переводе - «подпись») - субъект экономики, имеющий собственное однозначно идентифицирующее индивидуальное или коллективное предпринимателя фирменное наименование, под которым предприниматель ведет свое дело. Границы фирмы определяются зоной, в которой подписи предпринимателя достаточно для распоряжения ресурсами.

Фондоотдача - годовой объем реализации, приходящийся на единицу среднегодовой остаточной стоимости основных средств.

Фондоёмкость - величина, обратная фондоотдаче.

Форма бухгалтерского учета - технология переработки первичной бухгалтерской информации (порядок применения и сочетания бухгалтерских регистров и способы выполнения в них учетных записей.).

Центр ответственности - сегмент внутри предприятия, во главе которого стоит ответственное лицо, принимающее решения по управлению себестоимостью.

Элементы метода бухгалтерского учета - документация и инвентаризация (приемы первичного наблюдения); счета и двойная запись (способы текущей группировки экономической информации); баланс и отчетность (способы итогового обобщения учетной информации); оценка и калькуляция (способы измерения).

Франчайзинг - долгосрочная аренда торговой марки и оборудования, сопровождаемая передачей системы управления бизнесом, обеспечением снабжения и гарантией сбыта, обучением персонала.

Функция (лат. fungi - выполнять задание) - это орган исполнения требуемых действий в системе, созданной для достижения результата.

Хозяйственная деятельность (операционная деятельность) - это деятельность, связанная с преобразованием ресурсов (предметов труда и информации) в товары, работы и услуги, предназначенные для реализации на рынке.

Холдинг - объединение с финансовым центром - держателем контрольных пакетов предприятий, организационная структура с единым руководством, включающая юридически самостоятельные предприятия.

Частично переменные издержки (в отличие от постоянных и переменных) - издержки, общая сумма которых изменяется согласно изменению объема производства, но не прямо пропорционально этой величине, а каким-либо другим образом.

Частная собственность (private property) - абсолютное право физического или юридического лица на конкретное имущество, абсолютное господство над вещью.

Элиминирование - это логический прием, при помощи которого мысленно исключается влияние всех факторов, кроме одного, действие которого подлежит изучению.

Экономический анализ - комплексное экономическое исследование хозяйственной деятельности, которое является, во-первых, инструментом изучения действия экономических законов в конкретных условиях функционирования предприятия и, во-вторых, средством контроля за хозяйственной деятельностью.

Юридическое лицо (в отличие от физического лица) - искусственно образованный субъект гражданского оборота, выступающий в гражданском обороте от своего имени, носитель гражданских прав и обязанностей. Юридическое лицо может иметь в собственности имущество, совершать сделки, отвечать по обязательствам. Представляют юридическое лицо его должностные лица: Генеральный директор и т.д. Согласно Гражданскому Кодексу РФ (статья 48, пункт 1): «Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществ-

лять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде».

Примечание. Пояснения на латинице без указания языка – на английском языке.

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

1. Проанализировать влияние факторов на изменение рентабельности производственных фондов, исходя из следующей исходной информации. Произвести расчеты и сформулировать выводы.

Таблица 1

Исходные данные для анализа рентабельности производственных фондов, в млн руб.

№ п/п	Показатели	Базисный период	Отчетный период
1.	Выручка от продаж	5061,1	7582,1
2.	Прибыль от продаж	1058,8	1703,6
3.	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (ОПФ)	2248,0	2535,8
		<i>свои цифры</i>	<i>привести</i>
4.	Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов (МОА)	1438,2	1476,9
		<i>—</i>	<i>—</i>

Для расчетов использовать формулу:

$$R = \frac{\Pi}{\text{ОПФ} + \text{МОА}} \cdot 100.$$

Из этой формулы вывести комбинированную модель. Расчеты провести способом цепных подстановок.

2. Проанализировать влияние факторов на изменение рентабельности изделия № 1 и № 3 (вариант I); изделия № 4 и № 5 (вариант II); изделия № 6 и № 7 (вариант III); изделия № 8 и № 9 (вариант IV); изделия № 10 и № 11 (вариант V). Исходная информация для расчетов представлена в таблице 5 приложения учебного пособия по дисциплине: «Анализ и диагностика финансово-коммерческой деятельности промышленного предприятия». Произвести расчеты и сформулировать выводы.

3. Рассчитать эффект операционного рычага. Информация для расчета приведена в таблице 2.

2199,8

2486,8

1350,1

1450,1

Ср 184

2008.5

↓
ПРОС

Таблица 2

Расчет эффекта операционного рычага в млн руб.

№ п/п	Показатели	I вариант	II вариант	III вариант
1.	Выручка от продаж	12500	14000	14000
2.	Переменные расходы	10100		
3.	Постоянные расходы	1900		
4.	Суммарные затраты (п.2+п.3)	12000		
5.	Прибыль от продаж	500		

Рассчитать эффект операционного рычага, если известно, что прогнозируемые варианты развития событий следующие:

II вариант – переменные затраты и выручка от продаж увеличатся на 12%;

III вариант – переменные затраты и выручка от продаж увеличатся на 12%, а постоянные затраты возрастут на 10%. Директор завода решил воспользоваться прогнозируемой ситуацией (планируемым ростом объема реализации) и закупить компьютерную технику для бухгалтерии и планово-экономического отдела.

I вариант – базисный.

Произвести расчеты и сформулировать выводы.

4. Мощность предприятия, производящего обувь, 5500 пар в год. Фактический выпуск составляет 4000 пар. Себестоимость одной пары – 162,5 руб., в том числе переменные затраты 110 руб. Цена реализации одной пары – 200 руб.

Появился дополнительный заказ на изготовление 1000 пар обуви на общую сумму 150 000 руб., транспортировку заказчик осуществляет за свой счет. Обосновать принятие заказа по цене ниже рыночной.

5. Предприятие производит и реализует в течение отчетного периода 10 000 шт. изделий одного вида. Продажная цена за единицу составляла до сих пор 15,4 руб. Исследования рынка показали, что если снизить цену на 1,1 руб. за штуку, то объем реализации возрастет на 20% и составит 12 000 шт. Так как производственные мощности позволяют увеличить объем в таком размере, необходимо просчитать варианты и принять решение о том, стоит ли снижать цену.

Информацию для расчета возьмем из системы учета полной себестоимости и системы «директ-костинг». Для расчетов по системе «директ-костинг» из 100000 руб. суммы полной себестоимости 60000 руб. – постоянные затраты.

Обосновать принятие решения о снижении цены при увеличении объема сбыта.

формула расчета см. выше

формула расчета

формула расчета

расчет

расчет

6. Дирекция предприятия решила купить новый фрезерный станок. Открытым остается вопрос о том, какой конкретно приобрести станок: бельгийский (вариант 1) или белорусский (вариант 2). Станки равной производительности, их технико-экономические характеристики практически совпадают.

Покупка бельгийского станка связана с возникновением постоянных затрат в сумме 700 000 руб. за анализируемый период, и переменных затрат в размере 50 руб. на единицу изделия; покупка белорусского станка – 400 000 руб. постоянных затрат, переменных – 70 руб. на единицу изделия.

Необходимо выбрать и обосновать управленческое решение.

7. Рассчитать по приведенной в приложении учебного пособия бухгалтерской отчетности основные финансово-оперативные показатели на начало и конец года, сформулировать выводы, наметить тенденции развития и мероприятия по повышению эффективности анализируемого предприятия.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1, 2, 3. – М.: Омега-Л, 2002.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 1997.
3. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Изд-во «Питер», 1999.
5. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2002.
6. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: Ника – Центр, 1999.
7. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. – СПб.: Изд-во «Питер», 2005.
8. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп – Бизнес, 1977.
9. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1997.
10. Вумек Джеймс П. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс; Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
11. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – СПб.: ООО «Андреевский издательский дом», 2006.

12. Глазов М.М. Практическое пособие для бухгалтеров и предпринимателей по экономическому анализу финансово-коммерческой деятельности предприятия. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1995.
13. Глазов М.М. Методика финансового анализа: Новые подходы. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1996.
14. Глазов М.М. Экономическая диагностика предприятий: Новые решения. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998.
15. Глазов М.М. Функциональная диагностика в управлении деятельностью предприятия. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
16. Глазов М.М. Функциональная диагностика как инструмент повышения качества управления промышленным предприятием. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.
17. Глазов М.М. Функциональная диагностика – основа повышения качества планирования и управления промышленным предприятием в условиях рыночной экономики: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
18. Глазов М.М. Функциональная диагностика – основа повышения качества планирования и управления промышленным предприятием в условиях рыночной экономики: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
19. Глазов М.М. Функциональная диагностика промышленного предприятия. – СПб.: Изд-во РГТМУ, 2003.
20. Глазов М.М. Диагностика промышленного предприятия: новые решения. – СПб.: Изд-во РГТМУ, 2006.
21. Глазов М.М. Методические указания по дисциплине «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия» для высших учебных заведений. – СПб.: Изд-во РГТМУ, 2004.
22. Глазов М.М., Петрова Э.Е. Практикум по дисциплине «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия» для студентов специальности 080502 – «Экономика и управление на предприятии природопользования» и 080507 «Менеджмент организации». – СПб.: Изд. РГТМУ, 2006.
23. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. – М.: Изд-во «ФАИР-Пресс», 2001.
24. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебное пособие для студентов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
25. Завгородняя А.В. Диагностика и моделирование среды фирмы. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
26. Ильенкова С.Д., Ильенкова Н.Д. Управление качеством. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
27. Львова Н. Признаки несостоятельности в российском законодательстве о банкротстве // Юрист и бухгалтер. – 2003. - № 1 (12). – С. 73-76.

28. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 1996.
29. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2002.
30. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2005.
31. Мазурова И.И., Сысоева Г.Ф. Анализ финансового состояния коммерческой организации: Учебное пособие. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.
32. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. - М.: ИНФРА-М, 2002.
33. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. - М.: Дело, 1992.
34. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (2-я ред.) / М-во экон.РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук.авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г.. - М.: ОАО «Изд-во Экономика», 2000.
35. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: Система «директ-костинг»: Теория и практика. - М.: Финансы и статистика, 1993.
36. Переверзева Л. Система показателей ФСФО и возможности ее использования для проведения внешнего финансового анализа организаций // Юрист и бухгалтер. - 2003. - № 1 (12). - С.87-88.
37. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. - М.: Международные отношения, 1993.
38. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Пер. с франц. под ред. Л.П. Белых. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
39. Робертсон Дж. Аудит: Пер. с англ. - М.: КРМГ, Аудиторская фирма «Контакт», 1993.
40. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М. - Минск: ИП «Экоперспектива», 2000.
41. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. - ИНФРА-М, 2005.
42. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. 3-е изд., испр. - М.: ИНФРА-М, 2005.
43. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2003.
44. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2005.
45. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Пер. с англ. А.И. Зак. - М.: Контроллинг, 1991.
46. Управленческий учет: Учебное пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. - М.: ФБК-ПРЕСС, 1999.

47. Файоль А. Управление - это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф.У. Тейлор, Г.Форд. - М.: Республика, 1992.
48. Финансовый менеджмент: Теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. 3-е изд., переработ. и доп. - М.: Изд-во «Перспектива», 1998.
49. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Пер. с англ. // Под ред. Л.П. Белых. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996.
50. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента. - М.: Дело, 1993.
51. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: Управленческий аспект: Пер. с англ. / Под ред. Н.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 1995.
52. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 1997.
53. Шеремет А.Д. Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2002.
54. Шим Джай К., Сигел Джойл Г. Методы управления стоимостью и анализ затрат: Пер. с англ. - М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1996.
55. Шим Джай К., Сигел Джойл Г. Основы коммерческого бюджетирования / Пер. с англ. - СПб.: Азбука, 2001.
56. Шим Джай К., Сигел Джойл Г. Финансовый менеджмент. - М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1996.
57. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Высшее образование, 2006.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Таблица 1

**Аналитическая группировка и анализ статей
бухгалтерского баланса, тыс. руб.**

Статьи баланса	Усл. обозначение	На начало периода		На конец периода		Абсолютное отклонение тыс. руб.	Темп роста %
		тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу		
Актив баланса							
1. Имущество - всего	И	5027954	100.0	6220159	100.0	1192205	123.7
1.1. Внеоборотные или обмобилизованные активы	ВА	2323786	46.2	2747971	44.2	424185	118.3
1.2. Оборотные активы	ОА	2704168	53.8	3472188	55.8	768020	128.4
1.2.1. Запасы и затраты	З	1643385	32.7	1310451	21.1	-332934	79.7
1.2.2. Дебиторская задолженность	ДЗ	878810	17.5	1928720	31.0	1049910	219.5
1.2.3. Краткосрочные финансовые вложения	КФВ	-	-	-	-	-	-
1.2.4. Денежные средства	ДС	181973	3.6	233017	3.7	51044	128.1
1.2.5. Прочие активы	ПА	-	-	-	-	-	-
Пассив баланса							
2. Источники имущества	И	5027954	100.0	6220159	100.0	1192205	123.7
2.1. Собственный капитал	СК	3222107	64.1	4182122	67.2	960015	129.8
2.2. Заемный капитал	ЗК	1805847	35.9	2038037	32.8	232190	112.9
2.2.1. Долгосрочные обязательства	ДО	-	-	420000	6.8	420000	-
2.2.2. Краткосрочные кредиты и займы	КК	83000	1.7	116000	1.9	33000	139.8
2.2.3. Кредиторская задолженность	КЗ	1722847	34.3	1502037	24.1	-220810	87.2

1) С учетом экспресс-анализа дать оценку изменений в составе и структуре активов и пассивов предприятия. Сформулировать выводы и рекомендации (табл. 1 приложения).

2) На основании данных табл. 2 приложения охарактеризовать результаты анализа ликвидности баланса. Сформулировать рекомендации.

3) Охарактеризовать результаты анализа динамики и структуры бухгалтерской прибыли. Сформулировать рекомендации (табл. 4 приложения).

Таблица 2

Анализ ликвидности баланса

АКТИВ	На начало периода	На конец периода	ПАССИВ	На начало периода	На конец периода	Платежный излишек или недостаток	
						На начало периода	На конец периода
1	2	3	4	5	6	7	8
А 1	181 973	233 017	П 1	1 722 847	1 502 037	- 1 540 874	- 1 269 020
А 2	878 810	1 928 720	П 2	83 000	116 000	+ 795 810	+ 1 812 720
А 3	1 643 385	1 310 451	П 3	-	420 000	+ 1 643 385	+ 890 451
А 4	2 323 786	2 747 971	П 4	3 222 107	4 182 122	- 898 321	- 1 434 151
БАЛАНС	5 027 954	6 220 159	БАЛАНС	5 027 954	6 220 159	-	-

Анализ оборачиваемости активов

Анализ эффективности хозяйственной деятельности неразрывно связан с анализом оборачиваемости имущества предприятия. Скорость оборота имущества – основа устойчивого функционирования предприятия. Даже имея низкий уровень ликвидности активов и финансовой устойчивости, предприятие может успешно работать за счет высокой скорости оборота средств, и наоборот, если объем продаж низкий, то предприятие будет не в состоянии рассчитаться с долгами.

Исходные данные для анализа оборачиваемости активов приведены в табл. 3. Рассчитать основные показатели оборачиваемости активов и пассивов предприятия, сформулировать выводы и рекомендации.

Таблица 3

Исходные данные анализа оборачиваемости активов и пассивов предприятия, тыс. руб.

Показатели	Усл. обозначение	На 1.01.05	В базисном периоде	На 1.01.06	В отчетном периоде	На 1.01.07
1. Имущество – всего	И	4102467	4565211	5027954	5624057	6220159
1.1. Внеоборотные активы (иммобилизованные активы)	ВА	2172156	2247971	2323786	2535879	2747971
1.2. Оборотные активы	ОА	1930311	2317240	2704168	3088178	3472188
1.2.1. Запасы и затраты	З	1232931	1438158	1643385	1476918	1310451
1.2.2. Дебиторская задолженность	ДЗ	607175	742993	878810	1403756	1928720
1.2.3. Денежные средства	ДС	90205	136089	181973	207495	233017
2. Источники имущества - всего	И	4102467	4565211	5027954	5624057	6220159
2.1. Собственный капитал	СК	2402097	2812102	3222107	3702115	4182122
2.2. Заемный капитал	ЗК	1700370	1753109	1805847	1921924	2038037
2.2.1. Долгосрочные обязательства	ДО				210000	420000
2.2.2. Краткосрочные кредиты и займы	КК		41500	83000	99500	116000
2.2.3. Кредиторская задолженность	КЗ	1700370	1711609	1722847	1612442	1502037
3.1. Выручка от продаж	В		5061138		9329443	
3.2. Прибыль от продаж	П		1058777		1978510	
3.3. Бухгалтерская прибыль	БП		1046280		1978273	
3.4. Чистая прибыль	ЧП		727269		1368248	

Таблица 4

Анализ динамики и структуры бухгалтерской прибыли (БП)

Элементы бухгалтерской прибыли	В базисном периоде		В отчетном периоде		Влияние на БП		Изменение структуры (+,-), (гр.4 - гр.2)	
	в абс. сумме	в % к итогу	в абс. сумме	в % к итогу	в абс. сумме (гр.3-гр.1)	В % к БП ₀ $\left(\frac{\Delta A}{\Sigma A_0} \times 100 \right)$		
								1
А								7
1) Прибыль от продаж	1058777	101,19	1978510	+99,56	+919733	+87,9	-1,63	
2) Прочие операционные доходы	16475	1,58	40315	+2,03	+23840	+2,3	+0,45	
3) Прочие операционные расходы	-12852	-1,23	-38120	-1,92	-25268	-2,4	-0,69	
4) Внереализационные доходы	25642	+2,45	61299	+3,08	35657	+3,4	+0,63	
5) Внереализационные расходы	-41762	-3,99	-54731	-2,75	-12969	-1,2	+1,24	
Итого БП	1046280	100,0	1987273	100,0	+940993	89,9		

При составлении табл. 4 использовались данные аналитического учета.

Таблица 5

Расчет выручки, себестоимости, прибыли от продаж (реализации продукции)

Показатель ассортимента	Количество		Цена, руб.		Выручка, тыс. руб.		Себестоимость, тыс. руб.		Прибыль, тыс. руб.					
	Ван-най период	Отчет-най период	Ван-най период	Отчет-най период	Ван-най период	Отчет-най период	Ван-най период	Отчет-най период	Ван-най период	Отчет-най период				
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Индиксы №1	5120	8420	60249,2	71631,3	30847,6	603136	507298	46883,9	51246,3	230888	431496	412461	57668	171640
Индиксы №2	2650	2410	49632,0	63095,0	131525	132059	119613	37427,9	41635,3	99184	106341	90201	32341	51718
Индиксы №3	1480	4950	121397,6	134168,0	179964	664132	601908	89719,4	91657,3	132785	453704	444111	47180	210428
Индиксы №4	1290	2530	111063,4	121998,3	143272	308656	290290	79641,7	86148,2	102738	217955	201484	40534	90701
Индиксы №5	2970	5390	398345,2	449775,9	1183085	2424292	2147081	324984,4	377044,3	965204	2033369	1751666	217882	392023
Индиксы №6	6340	6410	65935,1	80316,1	43121,6	514826	422644	53593,7	54892,7	330303	531862	343536	80713	162864
Индиксы №7	2710	2470	41247,5	55602,2	111181	132397	101881	38421,5	38156,1	104122	94246	84901	7658	38152
Индиксы №8	2450	4980	134211,1	10887,5	32882	34002	66569	10897,8	8683,3	24740	43059	50085	8142	10943
Индиксы №9	15760	13020	78752,8	92263,5	1241144	1201271	1025361	67833,2	69360,0	1069051	903067	883188	172093	298204
Индиксы №10	6280	11150	203540,5	297048,9	1290807	3256345	2291799	143047,2	243047,2	898336	2709976	1394976	392470	546369
Индиксы №11	8500	19900	832,0	921,0	698,6	18328	16635	596,4	651,2	4890	12059	11868	2066	5169
Всего					5061138	9329443	7382099		4620261	7350693	5878487	1058777	1978510	1703612

$$\text{Ирп} = 7582099 / 5061138 = 1,4981$$

- 1) $\Delta \text{П} (\Delta V) = 1058777 \times (1,4981 - 1,0) = + 527 377$ тыс.руб.;
- 2) $\Delta \text{П} (\Delta A) = 1703612 - 1058777 \times 1,4981 = + 117458$ тыс. руб.;
- 3) $\Delta \text{П} (\Delta C) = 9329443 - 7582099 = +1747344$ тыс. руб.;
- 4) $\Delta \text{П} (\Delta S) = 7350933 - 5878487 = + 1472446$ тыс. руб.;

что означает снижение прибыли на ту же сумму.

Снижение прибыли на ту же сумму = $1472446 - 117458 - 527377 = 919733$ тыс.руб.

Таблица 6

Исходные данные для анализа рентабельности реализованной продукции

Показатели	№ стр.	В базисном периоде	В отчетном периоде		
			В ценах и затратах базисного периода	В ценах базисного периода	Фактически
А	Б	1	2	3	4
Выручка от продаж	1	5061138	7582099	7582099	9329443
Полная себестоимость продаж	2	4002361	5878487	7350933	7350933
Прибыль от продаж (стр.1 - стр.2)	3	+1058777	+1703612	+231166	+1978510
Рентабельность реализованной продукции (3/2) x100	4	26,5	29,0	3,1	26,9

$$1) \Delta P_{\text{реал}} (\Delta A) = \left(\frac{V_{\text{усл}} - C_{\text{усл}}}{C_{\text{усл}}} - \frac{V_0 - C_0}{C_0} \right) \times 100 = 29,0 - 26,5 = + 2,5\%$$

$$2) \Delta P_{\text{реал}} (\Delta C) = \left(\frac{V_{\text{усл}} - C_1}{C_1} - \frac{V_{\text{усл}} - C_{\text{усл}}}{C_{\text{усл}}} \right) \times 100 = 3,1 - 29,0 = - 25,9\%$$

$$3) \Delta P_{\text{реал}} (\Delta U) = \left(\frac{V_1 - C_1}{C_1} - \frac{V_{\text{усл}} - C_1}{C_1} \right) \times 100 = 26,9 - 3,1 = + 23,8\%$$

Проверка:

$$\Delta P_{\text{реал}} = P_{\text{реал}_1} - P_{\text{реал}_0} = \Delta P_{\text{реал}}(\Delta A) + \Delta P_{\text{реал}}(\Delta C) + \Delta P_{\text{реал}}(\Delta U) = + 2,5 - 25,9 + 23,8 = + 0,4\%$$

Таблица 7

Исходные данные для анализа рентабельности одного изделия
на примере изделия № 2

Показатели	Базисный период	Отчетный период	Отклонение (+, -) гр.2 – гр.1
А	1	2	3
1. Цена	49632,0	63095,0	+13463,0
2. Полная себестоимость	37427,9	41635,3	+4207,4
3. Прибыль (п.1 – п.2)	12204,1	21459,7	+9255,6
4. Рентабельность изделия № 2 (п.3 : п.2 x 100), в %%	32,60	51,54	+18,94

$R_{i, \text{усл}} = (49632,0 - 41635,3) : 41635,3 \times 100 = 19,20\%$, следовательно:

$\Delta R_i (\Delta C_i) = 19,20 - 32,60 = - 13,40\%$,

$\Delta R_i (\Delta Ц_i) = 51,54 - 19,20 = + 32,34\%$,

$\Delta R_i = - 13,40 + 32,34 = + 18,94\%$.

Таблица 8

Исходная информация для анализа
рентабельности производственных фондов

Показатели	№ стр.	В базисном периоде (тыс. руб.)	В отчетном периоде (тыс. руб.)
А	Б	1	2
Выручка от продаж	1	5061138	9329443
Бухгалтерская прибыль	2	1046280	1987273
Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	3	2247971	2535879
Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов (МОА)	4	1438158	1476918
Рентабельность производственных фондов $[2 : (3 + 4) \times 100]$	5	28,4	49,5
Рентабельность продаж $(2:1 \times 100)$	6	20,7	21,3
Отдача внеоборотных активов (1:3)	7	2,25	3,68
Скорость оборота МОА (1:4)	8	3,52	6,31

} Т.3
Стр.2
44

Таблица 9

Исходные данные для анализа рентабельности имущества

Показатели	№ стр.	Усл. обозн.	В базисном периоде	В отчетном периоде	Откл. (+, -)
А	Б	В	1	2	3
Чистая прибыль	1	ЧП	727269	1368248	+640979
Выручка от продаж	2	В	5061138	9329443	+4268305
Среднегодовая стоимость имущества	3	И	4565211	5624057	+1058846
Рентабельность имущества $(1:3 \times 100)$	4	$R_{им}$	15,9	24,3	+8,4
Рентабельность продаж $(1:2 \times 100)$	5	$R_{прод.}$	14,37	14,67	+0,3
Скорость оборота имущества $(2:3)$	6	$K_{и}$	1,11	1,66	+0,55

Пояснения к таблице 8 приложения

При анализе ΔR используется комбинированная модель:

$$R = P_{\text{прод}} \cdot \left(\frac{1}{M} + \frac{1}{K} \right),$$

где $M = \frac{B}{BA}$ – отдача внеоборотных активов;

$K = \frac{B}{\bar{3}}$ – скорость оборота запасов и затрат;

$P_{\text{прод}} = \frac{BP}{B} \times 100$ – рентабельность продаж.

Таким образом, на ΔR оказывают влияние три фактора:

- 1) изменение отдачи внеоборотных активов – $\Delta R (\Delta M)$;
- 2) изменение скорости оборота запасов и затрат – $\Delta R (\Delta K)$;
- 3) изменение рентабельности продаж – $\Delta R (\Delta P_{\text{прод}})$.

$$\Delta R = R_1 - R_0 = \Delta R (\Delta M) + \Delta R (\Delta K) + \Delta R (\Delta P_{\text{прод}}).$$

$$1) \Delta R (\Delta M) = P_{\text{прод}_0} \cdot \left(\frac{1}{M_1} + \frac{1}{K_0} \right) - P_{\text{прод}_0} \cdot \left(\frac{1}{M_0} + \frac{1}{K_0} \right) = 20,7 \cdot \left(\frac{1}{3,68} + \frac{1}{3,52} \right) - 28,4 = 37,2 - 28,4 = +8,8\%;$$

$$2) \Delta R (\Delta K) = P_{\text{прод}_0} \cdot \left(\frac{1}{M_1} + \frac{1}{K_1} \right) - P_{\text{прод}_0} \cdot \left(\frac{1}{M_1} + \frac{1}{K_0} \right) = 20,7 \cdot \left(\frac{1}{3,68} + \frac{1}{6,31} \right) - 37,2 = 48,1 - 37,2 = +10,9\%;$$

$$3) \Delta R (\Delta P_{\text{прод}}) = P_{\text{прод}_1} \cdot \left(\frac{1}{M_1} + \frac{1}{K_1} \right) - P_{\text{прод}_0} \cdot \left(\frac{1}{M_1} + \frac{1}{K_1} \right) = 49,5 - 48,1 = +1,4\%.$$

$$\Delta R = 49,5 - 28,4 = +8,8 + 10,9 + 1,4 = +21,1\%.$$

Пояснения к таблице 9 приложения

$$\Delta R_{\text{ИМ}} = P_{\text{ИМ}_1} - P_{\text{ИМ}_0} = \Delta P_{\text{ИМ}} (\Delta K_{\text{И}}) + \Delta P (\Delta P_{\text{прод}})$$

$$\Delta P_{\text{ИМ}} (\Delta K_{\text{И}}) = (K_{\text{И}_1} - K_{\text{И}_0}) \times P_{\text{прод}_0} = (+0,55) \times 14,37 = +7,9\%;$$

$$\Delta P_{\text{ИМ}} (\Delta P_{\text{прод}}) = (P_{\text{прод}_1} - P_{\text{прод}_0}) \times K_{\text{И}_1} = (+0,3) \times 1,66 = +0,5\%.$$

$$\Delta R_{\text{ИМ}} = 24,3 - 15,9 = +7,9 + 0,5 = +8,4\%.$$

Расчет порога рентабельности и
запаса финансовой прочности (ЗФП), тыс. руб.

№ п/п	Показатели	Базисный период	Отчетный период
А	Б	1	2
1.	Выручка от продаж	5061138	9329443
2.	Переменные затраты в себестоимость продаж	3815840	7101584
3.	МД (1-2)	1245298	2227859
4.	Постоянные затраты в себестоимости продаж	186521	249349
5.	Прибыль от продаж (3-4)	1058777	1978510
6.	УМД (3:1x100)	24,61	23,88
7.	Порог рентабельности (4:6x100), тыс. руб.	757907	1044175
8.	ЗФП:		
	а) в абсолютной сумме (1-7)	4303231	8285268
	б) в % к выручке от продаж (8:1x100)	85,02	88,81

УМД – удельный маржинальный доход.

Каждая аналитическая таблица, каждый расчет должен сопровождаться пояснениями и выводами. В качестве примера, подведем итог аналитических расчетов, выполненных в таблице 10.

В базисном периоде предприятию нужно было реализовать продукции на сумму 757907 тыс. руб., чтобы покрыть все затраты, при этом, прибыль от продаж будет равна нулю. В действительности выручка от продаж составила 5061138 тыс. руб., запас финансовой прочности составил 4303231 тыс. руб. или 85,02 % к выручке от продаж базисного периода. За отчетный период запас финансовой прочности увеличился на 3,79 % (88,81 – 85,02).

Это произошло за счет того, что снизилась доля постоянных затрат в себестоимости продукции с 4,66 % в базисном периоде до 3,39% в отчетном периоде.

Базисный период – $186521 : (3815840 + 186521) \times 100 = 4,66\%$.

Отчетный период – $249349 : (7101584 + 249349) \times 100 = 3,39\%$

Для поддержания стабильного финансового состояния предприятия необходимо постоянно контролировать состояние порога рентабельности и запаса финансовой прочности.

Таблица 11

Исходная информация для анализа полной себестоимости ТП

Показатели	№ стр.	Условн. обозначение	Сумма тыс. руб.
А	Б	В	1
Фактическая себестоимость ТП базисного периода	1	$\Sigma K_0 \times 3_0$	4850
Себестоимость ТП отчетного периода:			
а) по фактической себестоимости базисного периода	2	$\Sigma K_1 \times 3_0$	4715
б) по фактической себестоимости отчетного периода	3	$\Sigma K_1 \times 3_1$	5130
Изменение по сравнению с базисным периодом цен на МР и тарифы на энергоносители (рост «+»; снижение «-»)	4	$\Delta C(\Delta Ц, МР)$	385
Изменение себестоимости в следствии изменения порядка ее формирования	5	$\Delta C(\Delta МФ)$	55
Объем ТП в продажных ценах:			
а) базисного периода	6	$\Sigma K_0 \times Ц_0$	7190
б) отчетного периода в базисных ценах	7	$\Sigma K_1 \times Ц_0$	7025
в) отчетного периода	8	$\Sigma K_1 \times Ц_1$	7260

МР – материальные ресурсы.

Пояснения к табл. 11 приложения:

$\Delta C_n = C_{n1} - C_{n0} = 5130 - 4850 = +280$ тыс.руб., в том числе за счет:

- $\Delta C_n (\Delta V) = C_{n \text{ усл.1}} - C_{n0} = 4850 \times \frac{7025}{7190} - 4850 = 4850 \times 0,977 - 4850 = 4738 - 4850 = -112$ тыс.руб.;
- $\Delta C_n (\Delta A) = C_{n \text{ усл.2}} - C_{n \text{ усл.1}} = 4715 - 4850 \times 0,977 = 4715 - 4738 = -23$ тыс.руб.;
- $\Delta C_n (\Delta \text{Эр}) = C_{n \text{ усл.3}} - C_{n \text{ усл.2}} = [(5130 - 385 - 55) - 4715] = 4690 - 4715 = -25$ тыс.руб.;
- $\Delta C_n (\Delta Ц, МР) = C_{n \text{ усл.4}} - C_{n \text{ усл.3}} = [(5130 - 55) - 4690] = 5075 - 4690 = +385$ тыс.руб.;
- $\Delta C_n (\Delta МФ) = C_{n1} - C_{n \text{ усл.4}} = 5130 - 5075 = +55$ тыс.руб.

Проверка: $-112 - 23 - 25 + 385 + 55 = +280$ тыс.руб.

Таблица 12

Алгоритм расчета влияния факторов на изменение затрат на 1 руб. ТП, тыс. руб.

Показатели	№ стр.	Базисный период	Фактически за отчетный период					
			По отчету в базисных ценах на МР, тиражах, ценах и МФ себестоимости	в базисных ценах на МР и ТП, баз. МФ себестоимости	в баз. ценах на ТП и баз. МФ себестоимости	в базисных ценах на ТП	по отчету	
A	B	1	2	3	4	5	6	
Полная себестоимость	1	4850	4715	4690	5075	5130	5130	
ТП в продажных ценах	2	7190	7025	7025	7025	7025	7260	
Затраты на 1 руб. ТП, в кол. (1,2x100)	3	67,45	67,12	66,76	72,24	73,02	70,66	
Потенциальная прибыль (2-1)	4	2340	2310	2335	1950	1895	2130	

$$1) \Delta Z (\Delta A) = \left(\frac{Сл_{\text{усл.}}}{ТП_{\text{усл.}}} - \frac{Сл_0}{ТП_0} \right) \times 100; 4) \Delta Z (\Delta M\Phi) = \left(\frac{Сл_1}{ТП_{\text{усл.}}} - \frac{Сл_{\text{усл.}}}{ТП_{\text{усл.}}} \right) \times 100;$$

$$2) \Delta Z (\Delta \varepsilon_p) = \left(\frac{Сл_{\text{усл.}}}{ТП_{\text{усл.}}} - \frac{Сл_{\text{усл.}}}{ТП_{\text{усл.}}} \right) \times 100; 5) \Delta Z (\Delta Ц, \text{ТП}) = \left(\frac{Сл_1}{ТП_1} - \frac{Сл_1}{ТП_{\text{усл.}}} \right) \times 100$$

$$3) \Delta Z (\Delta Ц, \text{МР}) = \left(\frac{Сл_{\text{усл.}}}{ТП_{\text{усл.}}} - \frac{Сл_{\text{усл.}}}{ТП_{\text{усл.}}} \right) \times 100;$$

Пояснения к табл. 12 приложения

$$z = \frac{C_n}{ПП} \times 100$$

На $\Delta Z = Z_1 - Z_0$ оказывают влияние те же факторы, что и на ΔC_n , за исключением фактора объема, который на ΔZ влияния не оказывает. Кроме того, появляется новый фактор – изменение цен на товарную продукцию ($\Delta Z(\Delta Ц, ПП)$). Для анализа ΔZ строится табл. 12.

$\Delta Z = 70,66 - 67,45 = + 3,21$ коп./руб., в том числе за счет:

- 1) $\Delta Z(\Delta A) = \text{гр. 2} - \text{гр. 1}$ (строка 3, табл. 12) = $67,12 - 67,45 = -0,33$ коп./руб.;
- 2) $\Delta Z(\Delta \mathcal{E}_p) = \text{гр. 3} - \text{гр. 2}$ (строка 3, табл. 12) = $66,76 - 67,12 = -0,36$ коп./руб.;
- 3) $\Delta Z(\Delta Ц, МР) = \text{гр. 4} - \text{гр. 3}$ (строка 3, табл. 12) = $72,24 - 66,76 = +5,48$ коп./руб.;
- 4) $\Delta Z(\Delta МФ) = \text{гр. 5} - \text{гр. 4}$ (строка 3, табл. 12) = $73,02 - 72,24 = +0,78$ коп./руб.;
- 5) $\Delta Z(\Delta Ц, ПП) = \text{гр. 6} - \text{гр. 5}$ (строка 3, табл. 12) = $70,66 - 73,02 = -2,36$ коп./руб.;

Проверка: $-0,33 - 0,36 + 5,48 + 0,78 - 2,36 = +3,21$ коп./руб.

В табл. 12 приложения содержится информация для анализа потенциальной прибыли (Π_n).

На $\Delta \Pi_n = \Pi_{n1} - \Pi_{n0}$ оказывают влияние те же факторы, что и на ΔZ . Кроме того, на $\Delta \Pi_n$ влияет еще и изменение объема выпущенной продукции – $\Delta \Pi_n(\Delta V)$.

$\Delta \Pi_n = 2130 - 2340 = -210$ тыс. руб., в том числе за счет:

- 1) $\Delta \Pi_n(\Delta V) = \Pi_{n0} \times I_{n1} - \Pi_{n0} = 2340 \times \frac{7025}{7190} - 2340 = 2340 \times 0,977 - 2340 = 2286 - 2340 = -54$ тыс.руб.;
- 2) $\Delta \Pi_n(\Delta A) = \text{гр. 2}$ (строка 4, табл. 12) – $\Pi_{n0} \times I_{n1} = 2310 - 2286 = +24$ тыс.руб.;
- 3) $\Delta \Pi_n(\Delta \mathcal{E}_p) = \text{гр. 3} - \text{гр. 2}$ (строка 4, табл. 12) = $2335 - 2310 = +25$ тыс.руб.;
- 4) $\Delta \Pi_n(\Delta Ц, МР) = \text{гр. 4} - \text{гр. 3}$ (строка 4, табл. 12) = $1950 - 2335 = -385$ тыс.руб.;
- 5) $\Delta \Pi_n(\Delta МФ) = \text{гр. 5} - \text{гр. 4}$ (строка 4, табл. 12) = $1895 - 1950 = -55$ тыс.руб.;
- 6) $\Delta \Pi_n(\Delta Ц, ПП) = \text{гр. 6} - \text{гр. 5}$ (строка 4, табл. 12) = $2130 - 1895 = +235$ тыс. руб.

Проверка: $-54 + 24 + 25 - 385 - 55 + 235 = -210$ тыс.руб.

Таблица 13

Факторный анализ материальных затрат на единицу продукции

Наименование изделий и видов материалов	На единицу продукции в базисном периоде						На единицу продукции в отчетном периоде			Отклонение (+, -), в руб.	
	Расход в натуральном выражении, шт, кг, м ² , ...	Заготовительная стоимость	Стоимость материальных затрат, (гр. 1 x гр. 2), в руб. МЗ ₀	Расход в натуральном выражении, в шт, кг, м ² , ...	Заготовительная стоимость единицы материала, в руб. Ц ₁	Стоимость материальных затрат (гр. 4 x гр. 5), в руб. МЗ ₁	Всего гр. 6 - гр. 3	Изменения	В том числе за счет		
	Н ₀	2	3	4	5	6	7	8	9		
Изделие А											
1) материал № 1	10,0	20,0	200,0	11,0	25,0	275,0	+75,0	+20,0	+55,0		
2) материал № 2											

п) материал № п											
Изделие Б											
1) материал № 1											

шт, кг, м²

- 1) $\Delta MЗ (\Delta H) = (H_1 - H_0) \times Ц_0 = (11,0 - 10,0) \times 20,0 = + 20,0$ руб.
- 2) $\Delta MЗ (\Delta Ц) = (Ц_1 - Ц_0) \times H_1 = (25,0 - 20,0) \times 11,0 = + 55,0$ руб.,
- 3) $\Delta MЗ = MЗ_1 - MЗ_0 = \Delta MЗ (\Delta H) + \Delta MЗ (\Delta Ц) = +20,0 + 55,0 = + 75,0$ руб.

Таблица 14

**Анализ динамики расходов по обслуживанию производства
и управлению**

Показатели	№ стр.	Пред- ыдущий период	Отчетный пе- риод		План к предшест- вующему периоду	Фактически	
			По смете	фак- тиче- ски		К предыду- щему пери- оду	По смете
А	Б	1	2	3	4	5	6
Объем продук- ции в сопоста- вимых ценах	1						
Расходы по обслуживанию производства и управлению, в т.ч.	2						
а) ОПР	3						
б) ОХР	4						
Расходы по обслуживанию производства и управлению на 100 руб. объе- ма продукции в сопоставимых ценах (2:1x100), в т.ч.	5						
а) ОПР на 100 руб. объема продукции (3:1x100)	6						
б) ОХР на 100 руб. объема продукции (4:1x100)	7						

ОПР – общепроизводственные расходы.

ОХР – общехозяйственные расходы.

Таблица 15

Анализ выполнения сметы по РСЭО

Статьи расходов	№ стр.	По смете	План, пересчитанный на I_m	Отчет	Отклонение (+, -)		
					Всего гр.3-гр.1	В том числе за счет	
						Изменения объема выпуска продукции гр.2-гр.1	Соблюдения сметы гр.3-гр.2
А	Б	1	2	3	4	5	6
1. Условно-постоянные расходы	1	а	-	б	б-а	х	х
2. Условно-переменные расходы	2	в	$в \times I_m$	г	г-в	$в \times I_m - в$	$г - в \times I_m$
Итого	3	а+в	$в \times I_m$	б+г	$б-а + г-в$	$в \times I_m - в$	$г - в \times I_m$

$$\Delta \text{РСЭО} = \text{Условно-постоянные РСЭО}_1 - \text{Условно-постоянные РСЭО}_0 + \text{Условно-переменные РСЭО}_1 - \text{Условно-переменные РСЭО}_0 \times I_m,$$

$$\text{где } I_m = \frac{\sum_{i=1}^n K_i \times \text{Ц}_i}{\sum_{i=1}^n K_i \times \text{Ц}_0}$$

Аналогично осуществляется анализ коммерческих расходов (КР), только в графах 2, 5 и 6 табл. 15 вместо I_m используется $I_{\text{кр}}$.

$$\Delta \text{КР} = \text{Условно-постоянные КР}_1 - \text{Условно-постоянные КР}_0 + \text{Условно-переменные КР}_1 - \text{Условно-переменные КР}_0 \times I_{\text{кр}}$$

Анализ выполнения сметы по цеховым и общехозяйственным расходам
Цеховые расходы (ЦР) и общехозяйственные расходы (ОХР) относятся к условно-постоянным расходам. Поэтому

$$\Delta \text{ЦР} = \text{ЦР}_1 - \text{ЦР}_0 \text{ и } \Delta \text{ОХР} = \text{ОХР}_1 - \text{ОХР}_0$$

Анализ этих расходов обязательно осуществляется в постагетном разрезе. При анализе должны быть выявлены конкретные причины абсолютного отклонения. При этом следует учесть, что не всякая экономия носит положительный характер и не всякий перерасход может получить отрицательную оценку. Экономия по статьям – охрана труда, рационализаторство и изобретательство, подготовка и переподготовка рабочей силы, носит крайне отрицательный характер при невыполнении всего объема запланированных работ. Аналитика должны интересоваться перерасходы по статьям ЦР и ОХР, полученные в результате бесхозяйственности и злоупотреблений. Для анализа удобно использовать табл. 14, графа А в таком случае будет называться «Статьи расходов».

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на "___" _____ 200__ г.

Форма №1 по
ОКУД

Дата (год, ме-
сяц, число)

по ОКПО

ИНН

по ОКДИ

по
ОКОПФ/
ОКФС

по ОКЕИ

КОДЫ	
0710001	
384/385	

Организация _____

ИДЕНТИФИКАЦИОННЫЙ НОМЕР
НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА _____

Вид деятельности _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Единица измерения: тыс. руб./млн. руб. (неужное за-
черкнуть)

Адрес _____

Дата утверждения
Дата отправки (принятия)

АКТИВ	Код строки	На нача- ло отчет- ного пе- риода	На конец отчетного периода
I	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110	10500	10000
Основные средства	120	2137626	2486384
Незавершенное строительство	130	175660	251587
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу I	190	2323786	2747971
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	1405224	1197983
в том числе:	211		
сырье, материалы и др. аналогичные ценности	211	1140470	939119
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве (издержках обра- щения)	213	98471	65028
готовая продукция и товары для перепродажи	214	83495	101825
товары отгруженные	215	68306	92011
расходы будущих периодов	216	14482	
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным цен- ностям	220	238161	112468

Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе: покупатели и заказчики	231		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	878810	1928720
в том числе: покупатели и заказчики	241	635481	1587174
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260	181973	233017
Прочие оборотные активы	270		
ИТОГО по разделу II	290	2704168	3472188
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300	5027954	6220159

ПАССИВ	Код строк	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	100000	100000
Собственные акции выкупленные у акционеров			
Добавочный капитал	420	3011199	3979267
Резервный капитал	430	58461	71230
в том числе: резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	58461	71230
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470		
ИТОГО по разделу III	490	3169660	4150497
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510		420000
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
ИТОГО по разделу IV	590		420000
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	83000	116000
Кредиторская задолженность	620	1722847	1502037
в том числе: поставщики и подрядчики	621	1493259	1182006
задолженность перед персоналом организации	622	43814	60527
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	5627	7358
задолженность по налогам и сборам	624	21150	61406
прочие кредиторы	625	158997	190740
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650	52447	31625
Прочие краткосрочные обязательства	660		
ИТОГО по разделу V	690	1858294	1649662
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700	5027954	6220159

Отчет о прибылях и убытках
на _____ 200 _____ г.

Форма № 2 по ОКУД
Дата (год, месяц, число)

Организация _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИФН
Вид деятельности _____ по ОКДП
Организационно-правовая форма / форма собственности _____
по О КОПФ/ОКФС
Единица измерения тыс. руб./млн руб. (ненужное зачеркнуть) по ОКВИ

К О Д Ы	
0 7 1 0 0 0 2	
3 8 4 / 3 8 5	

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	9329443	5061138
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	7101584	3815840
Валовая прибыль	029	2227859	1245298
Коммерческие расходы	030	116391	65270
Управленческие расходы	040	132958	121251
Прибыль (убыток) от продаж (строки (010 - 020 - 030 - 040))	050	1978510	1058777
II. Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070		
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие операционные доходы	090	101614	42117
Прочие операционные расходы	100	92851	54614
Прибыль (убыток) до налогообложения (строки 050 + 060 - 070 + 080 + 090 - 100)	140	1987273	1046280
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150	619025	319011
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	1368248	727269

МЕТОДИКА

определения кредитоспособности Заемщика¹

Для определения кредитоспособности Заемщика проводится количественный (оценка финансового состояния) и качественный анализ рисков.

Целью проведения анализа рисков является определение возможности, размера и условий предоставления кредита.

1. Оценка финансового состояния Заемщика

Оценка финансового состояния Заемщика производится с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на эти изменения.

С этой целью необходимо проанализировать динамику оценочных показателей, структуру статей баланса, качество активов, основные направления хозяйственно-финансовой политики предприятия.

При расчете показателей (коэффициентов) используется принцип *осторожности*, то есть пересчет статей актива баланса в сторону уменьшения на основании экспертной оценки.

1.1. Для оценки финансового состояния Заемщика используются три группы оценочных показателей:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициент соотношения собственных и заемных средств;
- показатели оборачиваемости и рентабельности.

1. Коэффициенты ликвидности.

Характеризуют обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности K1 характеризует способность к моментальному погашению долговых обязательств и определяется как отношение денежных средств и высоколиквидных краткосрочных ценных бумаг к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей (итог раздела V баланса за вычетом строк 640 - «доходы будущих периодов», 650 - «резервы предстоящих расходов»)¹:
стр.260 + стр.253 (частично)

$$K1 = \frac{\text{Раз. V (стр.690) - (стр.640 + стр.650)}}{\dots}$$

¹ При переходе организациями на новый План счетов бухгалтерского учета с 01.01.02 г. в соответствии с Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н, в настоящий Регламент будут внесены изменения в части методики определения кредитоспособности Заемщика.

¹ Формулы расчета показателей даны применительно к формам годовой бухгалтерской отчетности, утвержденным Приказом Минфина России от 13.01.2000 г. № 4н.

Под высоколиквидными краткосрочными бумагами в данном случае понимаются только государственные ценные бумаги и ценные бумаги Сбербанка России. При отсутствии соответствующей информации строка 253 при расчете К1 не учитывается.

Промежуточный коэффициент покрытия К2 характеризует способность предприятия оперативно высвободить из хозяйственного оборота денежные средства и погасить долговые обязательства. К2 определяется как отношение:

$$\frac{\text{денежные средства} + \text{краткосрочные финансовые вложения и расчеты}}{\text{краткосрочные обязательства}}$$

$$\text{стр.260} + \text{стр.250} + \text{стр.240}$$

$$K2 = \frac{\text{стр.260} + \text{стр.250} + \text{стр.240}}{\text{Раз.V (стр.690) - (стр.640 + стр.650)}}$$

Для расчета этого коэффициента предварительно производится оценка групп статей «краткосрочные финансовые вложения» и «дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)». Указанные статьи уменьшаются на сумму финансовых вложений в неликвидные корпоративные бумаги и неплатежеспособные предприятия и сумму безнадежной дебиторской задолженности соответственно.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия) К3 является обобщающим показателем платежеспособности предприятия, в расчет которого в числителе включаются все оборотные активы, в том числе и материальные (итог раздела II баланса):

$$\text{Раз.II (стр.290)}$$

$$K3 = \frac{\text{Раз.II (стр.290)}}{\text{Раз.V (стр.690) - (стр.640 + стр.650)}}$$

Для расчета К3 предварительно корректируются уже названные группы статей баланса, а также «дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев)», «запасы» и «прочие оборотные активы» на сумму соответственно безнадежной дебиторской задолженности, неликвидных и труднореализуемых запасов и затрат и дебетового сальдо по счету 83 «Доходы будущих периодов» (курсовые разницы)¹.

¹ В течение года предприятия могут не относить суммы курсовых разниц непосредственно на счет 80 «Прибыли и убытки», а учитывать их на субсчете «Курсовые разницы» счета 83 «Доходы будущих периодов». Дебетовое сальдо по этому счету отражается в бухгалтерском балансе по статье «прочие оборотные активы». В конце отчетного года сальдо курсовых разниц (как дебетовое, так и кредитовое) списывается на счет 80 «Прибыли и убытки», кроме сумм, не подлежащих списанию в соответствии с законодательными и нормативными актами (Приказ Минфина России от 28.12.1994 г. № 173 «О применении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкции по его применению»).

II. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств

К4

Является одной из характеристик финансовой устойчивости предприятия и определяется как отношение собственных средств (итог раздела III баланса) ко всей сумме обязательств по привлеченным заемным средствам (итог разделов IV и V баланса) за вычетом строк 640 - «доходы будущих периодов», 650 - «резервы предстоящих расходов»:

Раз. III (стр. 490)

$$K4 = \frac{\text{Раз. IV (стр. 590) + Раз. V (стр. 690) - (стр. 640 + стр. 650)}}{\text{Раз. III (стр. 490)}}$$

III. Показатели оборачиваемости и рентабельности

Оборачиваемость разных элементов оборотных активов и кредиторской задолженности рассчитывается в днях исходя из объема дневных продаж (однодневной выручки от реализации).

Объем дневных продаж рассчитывается делением выручки от реализации на число дней в периоде (90, 180, 270 или 360).

Средние (за период) величины оборотных активов и кредиторской задолженности рассчитываются как суммы половин величин на начальную и конечную даты периода и полных величин на промежуточные даты, деленные на число слагаемых, уменьшенное на 1.

Оборачиваемость оборотных активов:

$$\frac{\text{средняя стоимость оборотных активов (по стр. 290 баланса)}}{\text{объем дневных продаж}}$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$\frac{\text{средняя стоимость дебиторской задолженности (по стр. 230 + 240 баланса)}}{\text{объем дневных продаж}}$$

Оборачиваемость запасов:

$$\frac{\text{средняя стоимость запасов (по стр. 210 баланса)}}{\text{объем дневных продаж}}$$

Аналогично при необходимости могут быть рассчитаны показатели оборачиваемости других элементов оборотных активов (готовой продукции, незавершенного производства, сырья и материалов) и кредиторской задолженности.

Показатели рентабельности определяются в процентах или долях.

Рентабельность продукции (или рентабельность продаж) К5:

прибыль от реализации	, или K5 =	стр.050 формы №2
выручка от реализации		стр. 010 формы №2
<u>для торговых организаций:</u>		
прибыль от реализации	, или K5=	стр. 050 формы № 2
валовая прибыль		стр. 029 форма № 2

Рентабельность вложений в предприятие:

балансовая прибыль	, или	стр.140 формы №2
итог баланса		стр. 700 баланса

1.2. Основными оценочными показателями являются коэффициенты K1, K2, K3, K4 и K5. Другие показатели оборачиваемости и рентабельности используются для общей характеристики и рассматриваются как дополнительные к первым пяти показателям.

Оценка результатов расчетов пяти коэффициентов заключается в присвоении Заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными. Далее определяется сумма баллов по этим показателям в соответствии с их весами.

Достаточные значения показателей:

K1	-	0,2	
K2	-	0,8	
K3	-	2,0	
K4	-	1,0	для всех Заемщиков, кроме предприятий торговли
		0,6	для предприятий торговли
K5	-	0,15	

Разбивка показателей на категории в зависимости от их фактических значений:

Коэффициенты	1 категория	2 категория	3 категория
K1	0,2 и выше	0,15 - 0,2	менее 0,15
K2	0,8 и выше	0,5 - 0,8	менее 0,5
K3	2,0 и выше	1,0 - 2,0	менее 1,0
K4			
кроме торговли	1,0 и выше	0,7 - 1,0	менее 0,7
для торговли	0,6 и выше	0,4 - 0,6	менее 0,4
K5	0,15 и выше	менее 0,15	нерентаб.

Таблица расчета суммы баллов:

Показатель	Фактическое значение	Категория	Вес показателя	Расчет суммы баллов
K1			0,11	
K2			0,05	
K3			0,42	
K4			0,21	
K5			0,21	
Итого	x	x	1	

Формула расчета суммы баллов S имеет вид:

$$S = 0,11 \times \text{Категория K1} + 0,05 \times \text{Категория K2} + 0,42 \times \text{Категория K3} + 0,21 \times \text{Категория K4} + 0,21 \times \text{Категория K5}.$$

Значение S наряду с другими факторами используется для определения рейтинга Заемщика.

Для остальных показателей третьей группы (оборачиваемость и рентабельность) не устанавливаются оптимальные или критические значения ввиду большой зависимости этих значений от специфики предприятия, отраслевой принадлежности и других конкретных условий.

Оценка результатов расчетов этих показателей основана, главным образом, на сравнении их значений в динамике.

2. Качественный анализ основан на использовании информации, которая не может быть выражена в количественных показателях. Для проведения такого анализа используются сведения, представленные Заемщиком, подразделением безопасности и информация базы данных.

На этом этапе оцениваются риски:

отраслевые:

- состояние рынка по отрасли;
- тенденции в развитии конкуренции;
- уровень государственной поддержки;
- значимость предприятия в масштабах региона;
- риск недобросовестной конкуренции со стороны других банков;

акционерные:

- риск передела акционерного капитала;
- согласованность позиций крупных акционеров;

регулирования деятельности предприятия:

- подчиненность (внешняя финансовая структура);
- формальное и неформальное регулирование деятельности;
- лицензирование деятельности;
- льготы и риски их отмены;
- риски штрафов и санкций;

- правоприменительные риски (возможность изменения в законодательной и нормативной базе);

производственные и управленческие:

- технологический уровень производства;
- риски снабженческой инфраструктуры (изменение цен поставщиков, срыв поставок и т.д.);
- риски, связанные с банками, в которых открыты счета;
- деловая репутация (аккуратность в выполнении обязательств, кредитная история, участие в крупных проектах, качество товаров и услуг и т.д.);
- качество управления (квалификация, устойчивость положения руководства, адаптивность к новым методам управления и технологиям, влияние в деловых и финансовых кругах).

3. Заключительным этапом оценки кредитоспособности является определение рейтинга Заемщика, или класса.

Устанавливается 3 класса заемщиков:

первоклассные - кредитование которых не вызывает сомнений;

второго класса - кредитование требует взвешенного подхода;

третьего класса - кредитование связано с повышенным риском.

Рейтинг определяется на основе суммы баллов по пяти основным показателям, оценки остальных показателей третьей группы и качественного анализа рисков.

Сумма баллов S влияет на рейтинг Заемщика следующим образом:

$S = 1$ или $1,05$ - Заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности;

S больше $1,05$, но меньше $2,42$ - соответствует второму классу;

S равно или больше $2,42$ - соответствует третьему классу.

Далее определенный таким образом предварительный рейтинг корректируется с учетом других показателей третьей группы и качественной оценки Заемщика. При отрицательном влиянии этих факторов рейтинг может быть снижен на один класс.

КАРТОЧКА финансового состояния Заемщика¹

Кредитного договора № _____

от "___" _____ 200__ г.

Показатели	(Наименование Заемщика)					
	01. __. 0__ г.	01. __. 0__ г.	01. __. 0__ г.	01. __. 0__ г.	01. __. 0__ г.	01. __. 0__ г.
Валюта баланса (тыс. руб.)						
Выручка от реализации (тыс. руб.)						
Прибыль от реализации (тыс. руб.)						
Балансовая прибыль (тыс. руб.)						
К1 (Коэффициент аб- солютной ликвид- ности)						
К2 (Промежуточный коэффициент по- крытия)						
К3 (Коэффициент те- кущей ликвидности)						
К4 (Коэффициент со- отношения собст- венных и заемных средств)						
К5 (Рентабельность продукции)						
					Класс креди- тоспо- соб- ности	

Выводы:

¹ При переходе организациями на новый План счетов бухгалтерского учета с 01.01.02 г. в соответствии с Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н, в настоящий Регламент будут внесены изменения в показатели кредитоспособности Заемщика.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
<i>Глава 1.</i> Содержание, цель и задачи экономического анализа, его место в управлении предприятием.....	4
<i>Глава 2.</i> Метод и методика экономического анализа, ее элементы.....	7
<i>Глава 3.</i> Анализ производства и реализации продукции.....	20
<i>Глава 4.</i> Анализ финансового состояния предприятия.....	31
<i>Глава 5.</i> Особенности анализа финансового состояния неплатежеспособных предприятий.....	71
<i>Глава 6.</i> Анализ финансовых результатов.....	97
<i>Глава 7.</i> Анализ эффективности хозяйственной деятельности.....	106
<i>Глава 8.</i> Международные стандарты финансового анализа. Система «директ-костинг» (маржинальный анализ) и ее аналитические возможности.....	122
<i>Глава 9.</i> Анализ себестоимости выпущенной продукции, работ, услуг.....	137
<i>Глава 10.</i> Диагностика предприятия.....	140
Краткий словарь понятий и терминов.....	155
Контрольная работа.....	170
Список литературы.....	172
Приложения.....	176

**Глазов Михаил Михайлович,
доктор экономических наук,
профессор**

ЦНИТ «АСТЕРИОН»

Заказ № 25. Подписано в печать 20.01.07. Бумага офсетная.

Формат 60x84¹/₁₆. Объем 16,25 п. л. Тираж 100 экз.

Санкт-Петербург, 191015, а/я 83,

тел. /факс (812) 275-73-00, 275-53-92, тел. 970-35-70

www.asterion.ru E-mail: asterion@asterion.ru