

Министерство образования и науки Российской Федерации

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

М.М. ГЛАЗОВ

АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Рекомендовано Научно-методическим советом РГГМУ в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 060800 –
«Экономика и управление на предприятиях природопользования»*



Санкт-Петербург
2004

ББК 65.29 73 Г 52
УДК 657.62(075.8)

Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. СПб.: Изд. РГГМУ, 2004. – 169 с.

Учебное пособие составлено по программе дисциплины «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия» для специальности 060800 – «Экономика и управление на предприятии природопользования» в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования. В нем 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.

Рецензент: Е.С. Ивлева, д.э.н., проф. (Институт управления и экономики, Санкт-Петербург)

746072

© М.М. Глазов, 2004

© Российский государственный гидрометеорологический университет (РГГМУ), 2004

Российский государственный
гидрометеорологический
институт

БИБЛИОТЕКА

195196, СПб, Малоохтинский пр., 98

ВВЕДЕНИЕ

Основная цель дисциплины “Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия” – изложение методологии и методики экономического анализа и диагностики, освещение места и роли анализа и диагностики в системе управления экономической 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.

Конечная цель курса – научить менеджера и экономиста свободно ориентироваться в условиях острой международной конкуренции и нерегулируемого рынка, принимать правильные управ-

ленческие решения в постоянно меняющейся внешней среде. Основной задачей грамотного, высококвалифицированного руководителя, экономиста, предпринимателя является способность организовывать и принимать активное участие в управлении, диагностике, планировании и прогнозировании деятельности предприятия, т.е. в оценке, анализе и определении дисфункций и трудностей, деформирующих функционирование хозяйственного объекта, в построении программы действий, связанных с восстановлением функций и структурной перестройкой предприятия, в осуществлении претворения в практику принятых решений и контроля за их реализацией. В процессе изучения данной дисциплины студенты должны овладеть системой специальных знаний, составляющих содержание указанного курса, что позволит использовать их в конкретной аналитической работе по выявлению резервов повышения эффективности производства в широком смысле этого понятия, касающихся всех аспектов функционирования предприятия.

В соответствие с указанными целями и поставленными задачами в учебном пособии изложены девять тем, перечень и краткое содержание которых представлены ниже.

Тема 1. Содержание, цель и задачи экономического анализа, его место в управлении предприятием

В этой теме излагается предмет, содержание, цель и задачи экономического анализа, его место в управлении предприятием, общая концепция дисциплины, определяется понятийный аппарат, дается классификация важнейших понятий предмета, так как классификация — один из основных методов познания в любой сфере науки. Здесь рассматриваются функции управления производством, их определение, понятия “фактор” и “резерв”, дается их классификация. Изучаются виды экономического анализа, их классификация, организация экономического анализа, требования к экономическому анализу.

Тема 2. Метод и методика экономического анализа

В этой теме дается определение методологии и методики экономического анализа и излагаются основные элементы общей методики анализа: система аналитических показателей, сравнение, группировка и детализация, факторное моделирование, элиминирование и обобщение. При изучении элементов методики экономического

анализа предлагается сквозная аналитическая задача, на примере которой отрабатываются основные приемы элиминирования. Особое внимание будет уделено способу цепных подстановок и абсолютных разниц, а также составлению аналитических выводов и рекомендаций по результатам анализа.

Тема 3. Анализ производства и реализации продукции

Студенты должны изучить анализ объема и ассортимента продукции, ее структуры, качества произведенной продукции, ритмичности производства, отгрузки и реализации продукции.

Тема 4. Экономический анализ финансового состояния предприятия

В этой теме на конкретном примере рассматривается методика анализа финансового состояния балансовым методом и с помощью набора финансово-оперативных показателей: ликвидности, структуры капитала, оборачиваемости (деловой активности) и рентабельности. Здесь будут объяснены суть и методология расчета показателей эффективности, дана их классификация и способы расчета. Кроме того, студенты самостоятельно должны будут изучить различные рейтинговые системы оценки финансового состояния предприятия, основанные на вышеприведенных методах анализа. В этой же теме будет изложена система критериев для оценки потенциального банкротства, определены признаки несостоятельности (банкротства): существенные, внешние, основные, дополнительные.

Тема 5. Экономический анализ финансовых результатов

В этой теме излагаются методики факторного анализа бухгалтерской прибыли и прибыли от реализации продукции, работ, услуг (прибыли от продаж), в том числе на конкретном примере, увязанном с четвертой темой.

Тема 6. Экономический анализ эффективности хозяйственной деятельности

В данной теме студенты освоят методы факторного анализа рентабельности реализованной продукции, работ, услуг, рентабельности производственных фондов и имущества (капитала), порога рентабельности и запаса финансовой прочности. Здесь будут изложены основы международных стандартов финансового анализа.

Тема 7. Международные стандарты финансового анализа. Система “директ-костинг” (маржинальный анализ) и ее аналитические возможности

При рассмотрении этой темы в лекционном курсе изучаются следующие вопросы:

- 1) суть системы “директ-костинг” и ее аналитические возможности;
- 2) модели, основывающиеся на равновесном анализе;
- 3) модели, базирующиеся на разделении затрат на релевантные и иррелевантные;
- 4) ограничения в системе “директ-костинг”, снижающие точность расчетов; методы разделения смешанных затрат на переменную и постоянную составляющие на примере расходов на содержание и эксплуатацию оборудования: метод максимальной и минимальной точки, статистический метод;
- 5) эффект операционного рычага, эффект финансового рычага;
- 6) суть системы “стандарт-костинг” и ее аналитические возможности;
- 7) анализ прибыли от продаж в системе “стандарт-костинг”.

Тема 8. Экономический анализ себестоимости выпущенной продукции, работ, услуг

Здесь будут изложены две концепции анализа себестоимости: во-первых, по варианту системного калькулирования полной фактической производственной себестоимости объекта калькуляции, характерному для сегодняшней российской практики учета и анализа, и во-вторых, по варианту калькулирования неполной (или ограниченной) фактической производственной себестоимости объекта калькулирования, наиболее часто используемого в западной учетной и аналитической практике. Последний вариант иногда называют управленческим или производственным учетом, маржинальным анализом, учетом маржинального дохода, маржинальным учетом, учетом сумм покрытия, учетом граничных (предельных) затрат, системой “директ-костинг”, о чем речь шла в теме 7. В этой же теме будет изложена методика анализа эффективности использования производственных ресурсов, просчитано влияние изменения их использования на финансовые результаты деятельности предприятия.

Тема 9. Диагностика предприятия

Эта тема посвящается методологии диагностического обследования предприятия, диагностическому методу, основным направлениям углубленной (глобальной) диагностики, к которым относятся:

- экономическая диагностика;
- функциональная диагностика;
- диагностика внешней среды;
- стратегическая диагностика.

Кроме того, здесь излагается методика проведения диагностики маркетинга, снабжения, производства, персонала, административно-финансовой функции, менеджмента и организации; будут изучены механизмы, ведущие предприятия к финансовым трудностям; пути повышения эффективности основных специализированных функций предприятия. Особое внимание в этой теме будет уделено функциональной диагностике, которая является **новым направлением экономического анализа**.

Тема 1.

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

Предмет экономического анализа – хозяйственная деятельность предприятия, т.е. совокупность всех хозяйственных процессов, происходящих на предприятии, 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, т.е. 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 теме 9 “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 результатах.

Экономический анализ базируется на функциях 1 и 2.

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”.

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

№ п/п	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. Материальные ресурсы 4. Финансовые ресурсы
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

продолжение

11	С точки зрения воздействия на исследуемый показатель	1. Прямо пропорционального действия 2. Обратно пропорционального 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 неизменяемые
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".

Тема 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.

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. 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.

Коэффициенты – частное от деления двух абсолютных показателей в одинаковом измерении, например, фондоотдача, материалоотдача, рентабельность капитала и т.п.

Удельные показатели – 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, 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, т.е. 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

370941
146041
Важнейшей составляющей методики экономического анализа является качественный факторный анализ или взаимосвязанное изучение хозяйственных процессов или факторное моделирование: это нахождение 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, т.е. когда заранее можно предсказать, насколько 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.

$$A = f(b, v, g) \rightarrow A = \pm b \pm v \pm g.$$

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

$$A = f(b, v, g) \rightarrow A = b \times v \times g.$$

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 факторов-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

$$B = O_n + TP - O_k,$$

где B – выручка от продаж;

TP – 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 – $\Delta B (\Delta TP)$;
- 3) изменение остатков нереализованной товарной продукции на конец отчетного периода – $\Delta B (\Delta O_k)$.

Рассчитаем влияние этих факторов на ΔB

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

$$\Delta B (\Delta TP) = TP_1 - TP_0;$$

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

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

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 табл. 4 учебного пособия, 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 цепных 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 “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.

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:

$$РОТ = ССЧ\ ППП \times СЗП.$$

Исходные данные для расчета:

$$РОТ_0 = ССЧ\ ППП_0 \times СЗП_0;$$

$$\text{Подстановка } РОТ_{\text{усл}} = ССЧ\ ППП_1 \times СЗП_0;$$

$$РОТ_1 = ССЧ\ ППП_1 \times СЗП_1;$$

Алгоритм расчета

$$\Delta РОТ (\Delta ССЧ\ ППП) = РОТ_{\text{усл}} - РОТ_0;$$

$$\Delta РОТ (\Delta СЗП) = РОТ_1 - РОТ_{\text{усл}};$$

$$\Delta РОТ = РОТ_1 - РОТ_0 = \Delta РОТ (\Delta ССЧ\ ППП) + \Delta РОТ (\Delta СЗП).$$

Таблица 2.1

Исходные данные для анализа ДРОТ

№ п/п	Показатель	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:

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

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

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

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

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:

$$A = b \times v \times g.$$

Таблица 2.2

Алгоритм расчета

Показатель	Порядок расчета	Алгоритм расчета влияния факторов
A_0	$b_0 \times v_0 \times g_0$	—
Подстановка 1: $A_{\text{усл } 1}$	$b_1 \times v_0 \times g_0$	$\Delta A (\Delta b) = A_{\text{усл } 1} - A_0$
Подстановка 2: $A_{\text{усл } 2}$	$b_1 \times v_1 \times g_0$	$\Delta A (\Delta v) = A_{\text{усл } 2} - A_{\text{усл } 1}$
A_1	$b_1 \times v_1 \times g_1$	$\Delta A (\Delta g) = A_1 - A_{\text{усл } 2}$
ΔA	$A_1 - A_0$	$\Delta A (\Delta b, \Delta v, \Delta g)$

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”.

Алгоритм расчета при двухфакторной модели

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

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

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

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.;

б) 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 роста 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 планы мероприятий, связанных с 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:

- общеэкономический 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. тему 9).

3. Субъект анализа: внешний и внутренний анализ.

4. Время проведения: ежедневный, подекадный, 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.

Контрольные вопросы к темам 1 и 2

1. Охарактеризуйте содержание, предмет и цель анализа финансово-коммерческой деятельности предприятия.
2. Назовите основные задачи анализа.
3. Охарактеризуйте классификацию резервов повышения эффективности финансово-коммерческой деятельности.
4. Дайте характеристику видов анализа.
5. Охарактеризуйте пользователей аналитической информации, их интересы и цели анализа.
6. Назовите основные элементы традиционной методики анализа.
7. Назовите информационные источники анализа финансово-коммерческой деятельности предприятия.

Тема 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 внутрихозяйственных 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 предприятия – количество условных ремонтов.

При анализе динамики В, ТП и ВП строится таблица, где в подлежащем указываются периоды анализа (годы, месяцы), в сказуемом – цифровые значения, отклонения и темпы прироста ($\Delta TP = TP_1 - TP_0$, темп прироста = $\Delta TP : TP_0 \times 100$). При этом рассчитывается среднегодовой (среднемесячный) темп роста (или прироста) как по среднеарифметической, так и по среднегеометрической взвешенной.

Формула расчета среднегодового (среднемесячного) темпа роста представлена в виде:

$$\bar{T} = \sqrt[n]{T_1 \times T_2 \times T_3 \times \dots \times T_i \times \dots \times T_n}.$$

Средний темп прироста соответственно равен

$$\bar{T}_{\text{прироста}} = \bar{T} - 100.$$

Кроме того, целесообразно осуществлять оперативный анализ выпуска продукции, работ, услуг (ПРУ), при котором в таблице отражаются плановые и фактические сведения о выпуске продукции по объему, ассортименту, качеству за день нарастающим итогом с начала месяца, а также рассчитываются отклонения от плана по каждой позиции ассортимента.

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

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	1	2	3	4	5	6	7	8	9
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 табл. 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 (табл. 3.2).

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 табл. 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.

Таблица 3.2

Выполнение плана по ассортименту

Изделие	Товарная продукция в плановых ценах, тыс. руб.		Выполнение плана, %	Товарная продукция, зачтенная в выполнение плана по ассортименту, тыс. руб.
	план	факт		
А	1	2	3	4
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

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 (ОФП), 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 и 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 соответствующим 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 условную банку, 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	1	2	3	4	5	6	7
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 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:

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

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:

$$ТП_{\phi} = \sum (V_{\phi. \text{ общ}} \times УД_{\phi_i} \times Ц_{пл_i}) = 1008,00 \text{ тыс.руб.}$$

$$ТП_{\text{усл.}} = \sum (V_{\phi. \text{ общ}} \times УД_{пл_i} \times Ц_{пл_i}) = 985,00 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta ТП_{\text{стр.}} = ТП_{\phi} - ТП_{\text{усл.}} = 1008,00 - 985,00 = + 23,00 \text{ тыс.руб.}$$

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.

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

Другой способ расчета, при использовании способа абсолютных разниц: сначала определяется изменение среднего уровня цены 1 ТУБ, УБ ($\Delta Ц_{\text{стр}}$) 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 условную банку, руб.	Структура продукции, %			Изменение средней цены за счет структуры, коп. (гр.4 x гр.1 : 100)
		план	факт	отклонение (+, -) гр.3 - гр.2	
А	1	2	3	4	5
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:

$$\Delta Ц_{\text{стр}} = \frac{\sum (УД_{\phi_i} - УД_{пл_i}) \times Ц_{пл_i}}{100}; \quad \Delta ТП_{\text{стр}} = \Delta Ц_{\text{стр}} \times V_{\phi. \text{ общ}};$$

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

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.

$$\begin{aligned}\Delta \bar{\Pi}_{\text{стр}} &= \sum (\Pi_{\text{пл}_i} \times \text{УДф}_i) : 100 - \sum (\Pi_{\text{пл}_i} \times \text{УД}_{\text{пл}_i}) : 100 = \\ &= (5,00 \times 30,66 + 6,00 \times 33,72 + 7,00 \times 19,27 + 7,50 \times 16,35) : 100 - \\ &- (5,00 \times 35,95 + 6,00 \times 34,95 + 7,00 \times 17,12 + 7,50 \times 11,98) : 100 = \\ &= + 0,14 \text{ руб.}\end{aligned}$$

$$\Delta \text{ТП}_{\text{стр}} = \Delta \bar{\Pi}_{\text{стр}} \times V_{\text{ф. общ}} = + 0,14 \text{ руб.} \times 164400 = 23,00 \text{ тыс.руб.}$$

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, дизайнерские 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 аттестованной и неаттестованной продукции; высшей категории качества; продукции, соответствующей мировым стандартам; 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 (табл. 3.5). 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 I сорта.

$$K_{\text{сортности}} = \frac{\sum (V_i \times \Pi_i)}{V_{\text{общ}} \times \Pi_{\text{I сорта}}}$$

Таблица 3.5

Анализ качества продукции

Сорт продукции	Цена за 1 УБ, руб.	Выпуск продукции, в условных банках (УБ)		Стоимость выпуска, тыс. руб.			
		план	факт	план	факт	по цене I сорта	
						план	факт
А	1	2	3	4	5	6	7
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. : 52 000 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 ($\Delta \Pi$). Расчет производится следующим образом:

$$\Delta TP = (C_1 - C_0) \times K_1;$$

$$\Delta B = (C_1 - C_0) \times V_{rp1};$$

$$\Delta \Pi = [(C_1 - C_0) \times V_{rp1}] - [(C_1 - C_0) \times V_{rp1}],$$

где C_0 и C_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_{rp1} – 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 (табл. 3.6).

$$\bar{C}_{пл} = \frac{\sum (K_{пл_i} \times C_{пл_i})}{\sum K_{пл_i}}; \quad \bar{C}_{ф} = \frac{\sum (K_{ф_i} \times C_{пл_i})}{\sum K_{ф_i}},$$

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

Таблица 3.6

Влияние сортового состава продукции на изделие "А"
в стоимостном выражении

Сорт продук- ции	Цена за 1 условную банку (УБ), руб.	Структура продукции, %			Изменение сред- ней цены за счет структуры, руб. (гр.1 x гр.4 : 100)
		план	факт	измене- ние (+, -)	
А	1	2	3	4	5
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 стоимости всего фактического выпуска равна 0,43 руб. $\times$ 52000 УБ = 22360 руб. $\approx$ 22,36 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; несвоеременно 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 (табл. 3.7).

$$K_p = \frac{\sum (ТП_{пл\ i} - ТП_{н\ i})}{\sum ТП_{пл\ i}},$$

где $ТП_{пл\ i}$ – плановый выпуск продукции за i -й период;

$ТП_{н\ i}$ – невыполнение плана по выпуску продукции в i -м периоде.

$ТП$ – товарный выпуск продукции.

Таблица 3.7

Ритмичность выпуска продукции по заказам

Декада	Выпуск продукции, тыс. руб.		Удельный вес, %		Выполнение плана, коэффи-	Объем продукции, зачтенный в выполнение плана по ритмичности, тыс. руб.
	план	факт	план	факт		
А	1	2	3	4	5	6
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, среднемесячному, среднеквартальному) плановому выпуску продукции.

$$K_v = \frac{\sqrt{\sum \Delta x^2 / n}}{x_{пл}},$$

где Δx^2 – квадратическое отклонение от среднедекадного задания;

n – число суммируемых плановых заданий;

$x_{пл}$ – 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 аритмичности. В нашем примере он равен $(0,0167^* + +0,1367 + 0,2167) = 0,3701$. Этот параметр 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

$$O_n + ТП = В + O_k, \text{ отсюда } В = O_n + ТП - O_k.$$

Для целей анализа после оплаты отгруженной продукции товарный баланс имеет вид

$$O_n + ТП + OT_n = В + OT_k + O_k,$$

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

ТП – стоимость выпуска товарной продукции;

В – объем реализованной продукции за отчетный период;

OT_n, OT_k – остатки отгруженной продукции на начало и конец периода, не оплаченные покупателями.

* $1,0 - 0,9833 = 0,0167$ (из табл. 3.7)

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 (табл. 3.8).

Таблица 3.8

Анализ факторов изменения объема реализованной продукции

Показатель, в плановых оптовых ценах предприятия	В абсолютной сумме, тыс. руб.		
	план	факт	отклонение (+, -)
A	1	2	3
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

Из табл. 8 видно, что план реализации перевыполнен за счет увеличения ее выпуска и сверхплановых остатков товаров, отгруженных получателем на начало года. Отрицательное влияние на объем реализованной продукции оказали следующие факторы: уменьшение остатков готовой продукции (ГП) 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 предприятия. Поэтому необходимо выяснить причины образования сверхплановых остатков на складах, несвоевременной оплаты продукции покупателями и разработать мероприятия по ускорению реализации и получению выручки.

Контрольные вопросы к теме 3

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.

Тема 4.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ 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.

1. Финансовая устойчивость, ее определение и информационная база анализа

Устойчивость финансового состояния предприятия формируется в процессе всей 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 практически 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.

$$BA+З+ДЗ+КФВ+ДС+ПА = СК+ДО+КК+КЗ,$$

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 290 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 называть 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 формирования запасов и затрат отражают различную степень охвата разных видов таких источников, как:

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 ($СКО(2)$), получаемых 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:

$$З \leq СКО; \quad (1)$$

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

$$\text{СКО}(1) < 3 \leq \text{СКО}; \quad (2)$$

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:

$$\text{СКО}(2) < 3 \leq \text{СКО}; \quad (3)$$

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:

$$3 > \text{СКО}. \quad (4)$$

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 предприятия 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 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 менее 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:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4.$$

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

$$A1 \leq P1; A2 \leq P2; A3 \leq P3; A4 \geq P4.$$

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 табл. 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

партнера, 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:

$$I_P > I_B > I_{ВБ} > 1, 0$$

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

а) если $I_P > I_B$, то это свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения, росте рентабельности реализации;

б) если $I_P < I_B$, 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

Таблица 4.1

Показатель	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
А	1	2	3	4	5(3-1)	6(4-2)
АКТИВ						
1 Внеоборотные активы – всего						
2. Оборотные активы – всего, из них:						
– запасы;						
– готовая продукция;						
– дебиторская задолженность;						
– краткосрочные финансовые вложения;						
– денежные средства.						
Итого по балансу						
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						

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.

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 точки зрения их мобильности. Увеличение доли оборотных активов свидетельствует о росте мобильной части активов, т.е. 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 заговаривании, 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 заговаривания 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.

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, доходы будущих периодов (строка 640) и резервы предстоящих расходов (строка 650);

Расчет собственного капитала при уточненном варианте может быть представлен в следующем виде:

$$СК = \text{сумме строк 490, 640, 650 ББ.}$$

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 направление 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 следующая таблица 4.2:

Таблица 4.2

Состояние долгосрочных и краткосрочных обязательств предприятия

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.
А	1	2	3	4	5	6
1. Долгосрочные кредиты банков;						
2. Долгосрочные займы;						
3. Прочие долгосрочные пассивы						
Итого долгосрочных обязательств						

13

окончание таблицы 4.2

1. Краткосрочные кредиты банка;						
2. Краткосрочные займы;						
3. Кредиторская задолженность, в т.ч. просроченная задолженность с расшифровкой по отдельным видам кредиторской задолженности						
Итого краткосрочных обязательств						

Для составления этой таблицы используют данные аналитического бухгалтерского учета.

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.

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 капитала¹ на общий размер капитала (валюту баланса) (стр. 700), т.е. по формуле:

$$K_{\text{автономии}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Капитал}}.$$

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:

$$\begin{array}{ccccc} \text{Оборотные} & & \text{Собственный} & & \text{Внеоборотные} \\ \text{активы} & \leq & \text{капитал} & - & \text{активы} \end{array}$$

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

2. *Коэффициент обеспеченности оборотных активов* собственными оборотными средствами (K_{occ}). Рассчитывается путем деления собственного капитала в обороте (СКО) (или собственных оборотных средств) на общий размер оборотных активов (ОА)

(строка 290 ББ), т.е. по формуле: $K_{\text{occ}} = \frac{\text{СКО}}{\text{ОА}}.$

¹ В дальнейшем под собственным капиталом, за исключением особо оговоренных случаев, понимается его уточненная величина.

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:

$$\text{СКО(1)} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Внеоборотные активы}}$$

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

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

$$K_{\text{фнз}} = \frac{\text{СКО}}{\text{Запасы}}$$

По сути, этот коэффициент является дополнительной характеристикой к K_{occ} 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.).

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

$$K_{\text{маневренности}} = \frac{\text{СКО}}{\text{СК}}$$

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

5. Коэффициент финансовой устойчивости ($K_{\text{фy}}$) рассчитывается путем деления собственного капитала и долгосрочных обязательств (ДО) (строка 590 ББ) на общую сумму капитала, т.е. по формуле:

$$K_{\text{фy}} = \frac{\text{СК} + \text{ДО}}{\text{Капитал}}.$$

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:

$$\text{Коэффициент финансового левериджа} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}.$$

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 пассивов 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

N 3

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. Капитализация чистой прибыли.

3. Рациональное формирование внеоборотных и оборотных активов с учетом профиля текущей деятельности предприятия и перспектив его развития.

5. 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 – скорость такого превращения.

При этом, так же 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 необоротные 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 II 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 такой 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 III группы из дебиторской задолженности сроком > 1 года исключается сомнительная часть и авансы, выданные на срок > 1 года. Из состава запасов и затрат исключаются 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 (строка 610);
- б) кредиторская задолженность (строка 620);
- в) задолженность участникам по выплате доходов (строка 630);
- г) прочие краткосрочные обязательства (строка 660).

Коэффициенты ликвидности (платежеспособности)

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

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.

$$2. \quad \text{Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности} = \frac{\text{Активы I + II группы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}.$$

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

$$3. \quad \text{Коэффициент текущей ликвидности (КТЛ)} = \frac{\text{Активы I + II + III группы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}.$$

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 составляет $> 2,5$, 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.

С целью оперативного контроля за состоянием платежеспособности и поддержания ее на уровне, достаточном для предприятия в краткосрочном периоде, целесообразен расчет значения коэффициента текущей ликвидности, обеспечивающего необходимый уровень платежеспособности и эффективности управления активами. С этой целью должен быть осуществлен предварительный расчет оптимального размера запасов и затрат на основе их нормирования. Расчет коэффициента текущей ликвидности на достаточном уровне осуществляется по формуле:

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности достаточный} = \frac{\text{Краткосрочные обязательства} + \text{Активы III группы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Этот расчет основан на предположении, что общий размер активов I и II групп должен составлять сумму, достаточную для погашения краткосрочных обязательств.

При условии, что активы III группы включены в расчет в оптимальном размере, числитель формулы отражает величину оборотных активов, достаточную для осуществления бесперебойной деятельности предприятия.

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 26.12.1995), Законе «Об обществах с ограниченной ответственностью» (№ 14-ФЗ от 8.02.1998) и Законе «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» (№ 161-ФЗ от 14.11.2002).

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

Расчет чистых активов организации приведен в табл. 4.3.

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.

Таблица 4.3

Расчет чистых активов организации

№ п/п	Показатель	Строка баланса
I АКТИВЫ		
1	Нематериальные активы*	110
2	Основные средства	120
3	Незавершенное строительство	130
4	Долгосрочные финансовые вложения	140
5	Отложенные финансовые активы	145
6	Прочие внеоборотные активы	150
7	Запасы	210
8	НДС	220
9	Дебиторская задолженность	230+240
10	Краткосрочные финансовые вложения	250
11	Денежные средства	260
12	Прочие оборотные активы	270
13	Итого активы (сумма строк с 1 по 12)	
II ПАССИВЫ		
14	Целевые финансирование и поступления	450
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 14 по 19)	
21	Стоимость чистых активов (стр.13 – стр.20)	

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

- они должны непосредственно использоваться в основной деятельности и приносить доход;
- предприятие должно иметь документы, подтверждающие затраты, которые связаны с их приобретением или созданием;
- 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. 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 статьям 4 и 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 – 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 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 включает два показателя:

- коэффициент текущей ликвидности (КТЛ), его нормативное значение = 2,0,
- коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (K_{occ}), 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 ($K_{\text{вп}}$) по следующей формуле:

$$K_{\text{вп}} = \frac{\text{КТЛ на конец периода} + 6 / T \times \left(\text{КТЛ на конец периода} - \text{КТЛ на начало периода} \right)}{2},$$

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 $K_{вл} < 1,0$, то считается, что у предприятия отсутствует возможность восстановления платежеспособности, если $K_{вл} > 1,0$, 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 ($K_{уп}$):

$$K_{уп} = \frac{\text{КТЛ на конец периода} + 3 / T \times \left(\frac{\text{КТЛ на конец периода} - \text{КТЛ на начало периода}}{2} \right)}{2},$$

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;
- 6) исполнение обязательств должника собственником имущества должника – унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника либо третьим лицом, либо 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 предприятия.

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:

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

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:

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

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

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

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

$$\Delta СК = \text{ЧП} + \Delta СК \text{ прочие},$$

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:

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

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 табл. 4.4

Таблица 4.4

Классификация денежных потоков предприятия

Классификационный признак	Денежный поток
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 лоток 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
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}):

$$K_{oa} = B : OA,$$

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

OA – средняя величина оборотных активов за тот же период.

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

$$T_{oa} = D : K_{oa},$$

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. 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 двух взаимосвязанных факторов:

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

Средний размер оборотных активов рассчитывается по формуле:

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

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

$$\Delta \text{ОА} = \frac{B_1 \times \text{Изменение средней продолжительности 1 оборота в днях}}{D}$$

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

$$\begin{array}{l} \text{Относительная} \\ \text{экономия} \\ \text{(перерасход) ОА} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Средний размер} \\ \text{ОА отчетного} \\ \text{периода} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Средний раз-} \\ \text{мер ОА базис-} \\ \text{ного периода} \end{array} \times I_{\text{рп}},$$

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

$$I_{\text{рп}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{i_1} \times \Pi_{i_0}}{\sum_{i=1}^n K_{i_0} \times \Pi_{i_0}},$$

где K_{i_0} , K_{i_1} – количество реализованных за базисный и отчетный периоды продукции, работ, услуг i -го вида соответственно;

Π_i – цена реализации i -го вида продукции, работ, услуг базисного периода;

i – конкретный вид реализованных продукции, работ, услуг;

n – количество позиций ассортимента реализованных продукции, работ, услуг.

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:

$$\text{Ср. продолжительность 1 оборота материальных запасов} = \frac{\text{Средние остатки материальных запасов} \times \text{Д}}{\text{Стоимость потребленных материальных запасов (кредитный оборот по счету «Материалы»)}}$$

$$\text{Ср. продолжительность 1 оборота незавершенного производства} = \frac{\text{Средние остатки незавершенного производства} \times \text{Д}}{\text{Сумма затрат на производство продукции (кредитный оборот по счету «Основное производство»)}}$$

$$\text{Ср. продолжительность 1 оборота готовой продукции} = \frac{\text{Средние остатки готовой продукции} \times \text{Д}}{\text{Себестоимость реализованной продукции (кредитный оборот по счету «Готовая продукция»)}}$$

$$\text{Ср. продолжительность 1 оборота дебиторской задолженности} = \frac{\text{Средние остатки ДЗ} \times \text{Д}}{\text{Кредитный оборот по счетам дебиторов}}$$

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:

$$\begin{array}{ccc} \text{Оборот в днях дебиторской задолженности} & < & \text{Оборот в днях кредиторской задолженности} \end{array}$$

При этом средний период оборота кредиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$\begin{array}{ccc} \text{Период оборота кредиторской задолженности} & = & \frac{\text{Средние остатки кредиторской задолженности} \times \text{Д}}{\text{Дебетовый оборот по счетам кредиторов}} \end{array}$$

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.

Контрольные вопросы к теме 4

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. Какие коэффициенты рассчитываются при анализе платежеспособности предприятия?
11. Как производится расчет коэффициента текущей ликвидности на достаточном уровне?
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 методику анализа финансового состояния балансовым методом.
16. Охарактеризуйте систему показателей эффективности использования оборотных активов.
17. Назовите меры по ускорению оборачиваемости оборотных активов.
18. Назовите факторы повышения финансовой устойчивости.

Тема 5.

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 форме № 2 бухгалтерской отчетности, являются:

1. Валовая прибыль (ВП)², рассчитываемая как разница между выручкой-нетто (В), т.е. за вычетом косвенных налогов, и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг (С) без учета в ней коммерческих (КР) и управленческих (УР) расходов, т.е.:

$$ВП = В - С.$$

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

$$П = В - ПС = В - (С + КР + УР) = В - С - КР - УР$$

или

$$П = ВП - КР - УР.$$

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

² Здесь и далее имеется в виду возможность наличия не только прибыли, но и убытка. Валовую прибыль в литературе называют иногда маржинальным доходом.

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);
- внереализационный финансовый результат (ВФР), который определяется как разница между внереализационными доходами (ВД) и внереализационными расходами (ВР).

Отсюда модель формирования бухгалтерской прибыли можно представить в следующем виде:

$$БП = П + ОФР + ВФР$$

или

$$БП = П + ОД - ОР + ВД - ВР,$$

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:

$БП = П + ПКП + ДУ + ПОД - ПКУ - ПОР + ВД - ВР$,
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:

$БП = В - С - КР - УР + ПКП + ДУ + ПОД - ПКУ - ПОР + ВД - ВР$,
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:

$\Delta БП = \Delta П + \Delta ПКП + \Delta ДУ + \Delta ПОД - \Delta ПКУ - \Delta ПОР + \Delta ВД - \Delta ВР$,
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, услуг³ ее полной себестоимости.

³ В дальнейшем - продукции

Порядок расчета прибыли от продаж продукции можно представить в виде следующей комбинированной модели:

$$\Pi = \sum_{i=1}^n K_i \times (\Pi_i - C_i),$$

где K_i – количество реализованных за анализируемый период продукции, работ, услуг i -го вида;

Π_i – цена реализации i -го вида продукции, работ, услуг;

C_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:

- объема продаж;
- сдвигов в структуре ассортимента проданной продукции с позиций различий в уровне рентабельности отдельных ее видов;
- себестоимости проданной продукции;
- продажных цен на продукцию.

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 показателей, которые в теории экономического анализа называются подстановками:

- выручка от продаж продукции отчетного периода в базисных ценах ($B_{усл}$), 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.:

$$B_{усл} = \sum_{i=1}^n K_{i1} \times \Pi_{i0};$$

- полная себестоимость проданной продукции отчетного периода в базисных затратах на единицу продукции ($C_{усл}$), 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.:

$$C_{\text{усл}} = \sum_{i=1}^n K_{i_1} \times C_{i_0} ;$$

• базисная прибыль, рассчитанная исходя из фактического объема и ассортимента проданной продукции ($\Pi_{\text{усл}}$), 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.:

$$\Pi_{\text{усл}} = V_{\text{усл}} - C_{\text{усл}}.$$

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:

$$\Delta \Pi (\Delta V) = \Pi_0 \times I_{\text{рп}} - \Pi_0,$$

где Π_0 — сумма прибыли в базисном периоде;

$I_{\text{рп}}$ — индекс объема продаж.

$$I_{\text{рп}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{i_1} \times C_{i_0}}{\sum_{i=1}^n K_{i_0} \times C_{i_0}}$$

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:

$$\Delta \Pi (\Delta V) = \Pi_0 \times (I_{\text{рп}} - 1).$$

Расчет влияния сдвигов в структуре ассортимента на изменение прибыли ($\Delta \Pi$ (ΔA)) 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:

$$\Delta\P (\Delta A) = \Pi_{\text{усл}} - \Pi_0 \times I_{\text{рп}}$$

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:

$$\Delta\P (\Delta A) = (\Pi_{\text{усл}} / V_{\text{усл}} - \Pi_0 / V_0) \times V_{\text{усл}}.$$

Влияние на изменение прибыли от продаж изменения продажных цен ($\Delta\P (\Delta Ц)$) определяется вычитанием из выручки от продажи продукции за отчетный период выручки от фактически проданной продукции в базисных ценах, т.е. по формуле:

$$\Delta\P (\Delta Ц) = B_1 - V_{\text{усл}}.$$

Влияние изменения себестоимости проданной продукции на изменение прибыли от продаж ($\Delta\P (\Delta С)$) определяется вычитанием из полной себестоимости проданной продукции отчетного периода этого же показателя, рассчитанного исходя из базисных затрат на единицу продукции, т.е. по формуле:

$$\Delta\P (\Delta С) = - (C_1 - C_{\text{усл}}).$$

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;
- от 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 покупателей, с которыми связано начисление к уплате и получению штрафных санкций по хозяйственным договорам;

- от договорной политики и стабильности валютного рынка, с

которыми связано отражение в учете отрицательных и положительных курсовых и суммовых разниц;

- от амортизационной политики и контроля за состоянием и своевременным ремонтом основных средств, с которыми связано списание недоамортизированных объектов;

- от 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 финансовых результатов изложены в приложении учебного пособия.

Контрольные вопросы к теме 3

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 внеоперационных доходов и расходов?
7. Назовите резервы роста бухгалтерской прибыли.

Тема 6.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Анализ рентабельности всей реализованной продукции (табл. 6 приложения).

2. Анализ рентабельности отдельного изделия (табл. 7 приложения).

3. Анализ рентабельности производственных фондов (табл. 8 приложения).

4. Анализ рентабельности капитала (табл. 9 приложения).

5. Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности (табл. 10 приложения).

Предлагаются методики факторного анализа рентабельности реализованной продукции, работ, услуг ($P_{\text{реал}}$), рентабельности одного изделия (P_i), рентабельности производственных фондов (R), рентабельности имущества ($P_{\text{им}}$) по следующим моделям:

$$1. \quad P_{\text{реал}} = \frac{B - C}{C} \times 100,$$

где B – выручка от реализации продукции, работ услуг;

C – полная себестоимость реализованной продукции, работ, услуг.

$$2. \quad (P_i = \Pi_i - C_i) : C_i \times 100,$$

где Π_i – цена i -го вида реализованной продукции;

C_i – полная себестоимость i -го вида реализованной продукции.

$$3. \quad R = \frac{\text{БП}}{\text{ОПФ} + 3} \times 100 \text{ (формула),}$$

где ОПФ – средняя величина основных производственных фондов;

3 – средняя величина материальных оборотных активов.

$$4. \quad P_{\text{им}} = K_{\text{и}} \times P_{\text{прод}},$$

где $K_{\text{и}}$ – скорость оборота имущества (капитала) предприятия;

$P_{\text{прод}}$ – дробь, в числителе которой чистая прибыль, в знаменателе – выручка от реализации продукции, работ, услуг, в процентах.

При факторном анализе показателей, предложенных в темах 5 и 6, используются различные методы элиминирования: при аддитивной модели; способ ценных подстановок, абсолютных разниц, процентных отклонений и индексный способ при мультипликативной и комбинированной моделях. В лекционном курсе будет использована сквозная цифровая задача, где все вышеуказанные показатели будут подвергнуты факторному анализу (см. приложение к учебному пособию, где предложены основные аналитические таблицы и регламент анализа).

Тема 7.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА. СИСТЕМА “ДИРЕКТ-КОСТИНГ” (МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ) И ЕЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

В этой теме будет рассмотрена система калькулирования, отличительной чертой которой является планирование, учет и анализ себестоимости только в части переменных затрат.

В основе этого способа будет лежать следующая зависимость:

$$\Pi = p \times X - (a + b \times X),$$

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:

$$p \times X = a + b \times X.$$

Следовательно,
$$X = \frac{a}{p - b}.$$

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), т.е. 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.

$$ЗФП = V - X, \quad ЗФП = \frac{V - X}{V} \times 100,$$

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_n).

$$X_n = \frac{a + \Pi_{пл}}{p - b},$$

где $\Pi_{пл}$ – плановая величина прибыли от продаж.

3. Объем продаж, необходимый для получения запланированной чистой прибыли ($X_{чп}$).

$$X_{чп} = \frac{a + ЧП_{пл} : (1 - Н)}{p - b},$$

где $ЧП_{пл}$ – плановая величина чистой прибыли;

$Н$ – ставка налога на прибыль.

4. Точка наличного (или денежного) равновесия ($X_{нр}$).

$$X_{нр} = \frac{a - T}{p - b},$$

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” (рис. 1). 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.

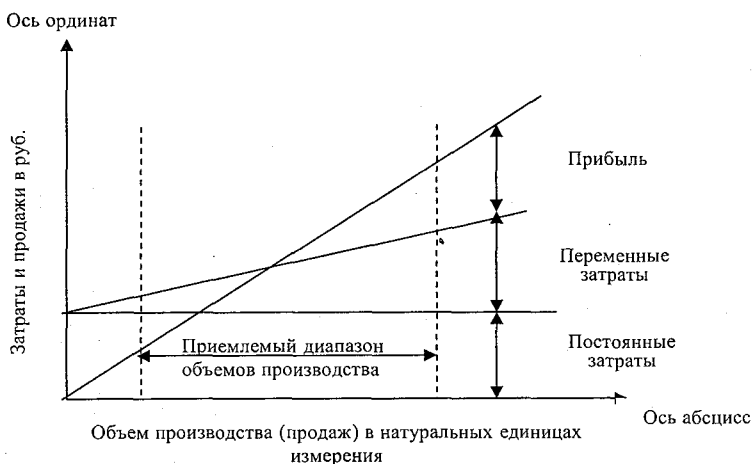


Рис. 1. Графический метод равновесного анализа

График 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.

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

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. Чаще всего для этого 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 пред-

ставляет собой средние переменные затраты в себестоимости единицы продукции. Эта ставка рассчитывается по следующей формуле:

$$b = \frac{U_{\text{макс}} - U_{\text{мин}}}{V_{\text{макс}} - V_{\text{мин}}},$$

где $U_{\text{макс}}$, $U_{\text{мин}}$ – смешанные затраты, соответствующие максимальному ($V_{\text{макс}}$) и минимальному ($V_{\text{мин}}$) 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:

$$\text{Постоянные затраты} = U_{\text{макс}} - b \times V_{\text{макс}}.$$

Таблица 7.1

Исходные данные для дифференциации расходов на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО) тыс. руб.

№ п/п	Месяц	Объем выпуска продукции	РСЭО
1	2	3	4
1	Январь	182,6 $V_{\text{мин}}$	29,1 $U_{\text{мин}}$
2	Февраль	300,1	22,6
3	Март	311,5	24
4	Апрель	343,2 $V_{\text{макс}}$	35,2 $U_{\text{макс}}$
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

$$b = \frac{35,2 - 29,1}{343,2 - 182,6} = 0,038.$$

Постоянные затраты = $35,2 - 0,038 \times 343,2 = 22,2$ 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 возрастания объема производства и определяем среднее по каждой половине данных. Затем, исходя из полученных средних величин, исчисляем абсолютную величину постоянных затрат по формуле:

$$\text{Среднемесячная сумма постоянных затрат} = \frac{\bar{U}_{\text{мин}} \times \bar{V}_{\text{макс}} - \bar{U}_{\text{макс}} \times \bar{V}_{\text{мин}}}{\bar{V}_{\text{макс}} - \bar{V}_{\text{мин}}}$$

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. 7.2).

Таблица 7.2

Расчет средних величин объемов производства и смешанных затрат, тыс. руб.

№ п.п.	Месяц	Абсолютное значение		Среднее значение	
		Объем производства	РСЭО	Объем производства	РСЭО
1	2	3	4	5	6
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
				$\bar{V}_{\text{макс}}$	$\bar{U}_{\text{макс}}$

$$\text{Среднемесячная сумма постоянных расходов} = \frac{24,6 \times 311,3 - 25,3 \times 229,75}{311,3 - 229,75} = 22,6 \text{ тыс. руб.}$$

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:

$РСЭО = 22,6 + 0,0087 \times V$, где V – объем выпуска продукции.

При использовании вышеуказанных методов, все смешанные затраты можно разделить на постоянную и переменную части.

Схема многоступенчатой системы учета маржинального дохода представлена в табл. 7.3.

Логическим продолжением системы «директ-констинг» является система «стандарт-костинг», алгоритм анализа прибыли от продаж в которой предложен на рис. 2.

Таблица 7.3

Схема многоступенчатого учета маржинального дохода, тыс. руб

Показатели	Виды продукции								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выручка от продаж	600	550	700	650	500	900	850	350	800
– переменные затраты	340	300	360	480	360	600	500	150	300
Маржинальный доход 1	260	250	340	170	140	300	350	200	500
– постоянные затраты по видам продукции	50	70	80	30	30	40	65	35	85
Маржинальный доход 2	210	180	260	140	110	260	285	165	415
Сумма по производственным участкам	Участок № 1 Участок № 2 Участок № 3 Участок № 4								
– постоянные затраты производственных участков	390	150		510	190	170		580	195
Маржинальный доход 3	240			320		375		385	
Сумма по производственным цехам	Цех № 1 Цех № 2								
– постоянные затраты производственных цехов		210	560				265		
Маржинальный доход 4		350					495		
Сумма по заводу	845 445 400								
– постоянные затраты завода									
Производственный финансовый результат									

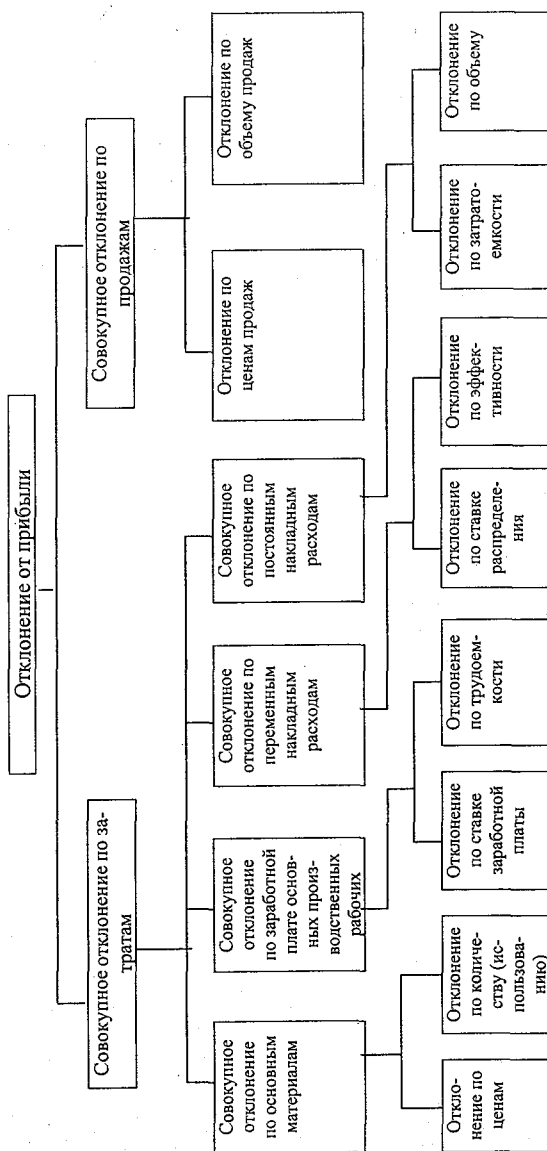


Рис. 2. Анализ прибыли от продаж в системе "стандарт-кост"

Тема 8.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ВЫПУЩЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ

Основная модель, используемая при факторном анализе себестоимости выпущенной продукции, работ, услуг (C_n), имеет вид:

$$C_n = \sum_{i=1}^n K_i \times Z_i,$$

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 затратно-емкости ($\Delta C_n(\Delta A)$);
- 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 ($\Delta C_n(\Delta \mathcal{C}, \text{МР})$);
- 5) изменение методологии формирования себестоимости ($\Delta C_n(\Delta \text{МФ})$).

Таким образом, $\Delta C_n = \Delta C_n(\Delta V) + \Delta C_n(\Delta A) + \Delta C_n(\Delta \mathcal{E}_p) + \Delta C_n(\Delta \mathcal{C}, \text{МР}) + \Delta C_n(\Delta \text{МФ})$.

Для расчета вышеуказанных факторов необходимо построить четыре подстановки:

Первая подстановка: $\Delta C_{n \text{ усл.1}} = C_{n0} \times I_{\text{тн}}$,

$$\text{где } I_{\text{тн}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{i1} \times \mathcal{C}_{i0}}{\sum_{i=1}^n K_{i0} \times \mathcal{C}_{i0}},$$

$\mathcal{C}_{i0}$ – цена i -го вида выпущенной продукции базисного периода.

Вторая подстановка: $C_{п\text{ усл.2}} = \sum_{i=1}^n K_{il} \times Z_{i0}$;

Третья подстановка: $C_{п\text{ усл.3}} = \sum_{i=1}^n K_{il} \times Z_{il}^{\text{Ц,МР}_0; \text{МФ}_0}$.

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.

Четвертая подстановка: $C_{п\text{ усл.4}} = \sum_{i=1}^n K_{il} \times \Pi_{il}^{\text{Ц,МР}_1; \text{МФ}_0}$.

Четвертая подстановка рассчитывается исходя из базисных условий формирования себестоимости.

После построения четырех вышеупомянутых подстановок производится расчет факторов:

- 1) $\Delta C_{п} (\Delta V) = C_{п\text{ усл.1}} - C_{п0}$;
- 2) $\Delta C_{п} (\Delta A) = C_{п\text{ усл.2}} - C_{п\text{ усл.1}}$;
- 3) $\Delta C_{п} (\Delta \text{Эр}) = C_{п\text{ усл.3}} - C_{п\text{ усл.2}}$;
- 4) $\Delta C_{п} (\Delta \text{Ц.МР}) = C_{п\text{ усл.4}} - C_{п\text{ усл.3}}$;
- 5) $\Delta C_{п} (\Delta \text{МФ}) = C_{п1} - C_{п\text{ усл.4}}$.

На основании этой модели, кроме того, в лекционном курсе будет продолжена методика факторного анализа затрат на 1 рубль товарной продукции и потенциальной прибыли, а также, будет предложен детализированный 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.

Тема 9.

ДИАГНОСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Данная тема предлагается слушателям для самостоятельного изучения, поэтому в материалах по курсу она будет рассмотрена более детально.

Для изучения этой темы рекомендуется ознакомиться с книгами:

1. Глазов М.М. Функциональная диагностика как инструмент повышения качества управления промышленным предприятием. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.

2. 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.

3. Глазов М.М. Функциональная диагностика промышленного предприятия. – СПб.: Изд-во РГГМУ, 2003.

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 как раз новым, еще не разработанным направлением экономического 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:

- определение дисфункций и трудностей, деформирующих функционирование хозяйственного объекта;
- установление внутренних и внешних причин, ухудшающих деятельность предприятий, их анализ;
- 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,

т.е. непосредственно к управлению. 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. Коммерческая диагностика (диагностика маркетинга).
 - 2.2. Диагностика функции снабжения.
 - 2.3. Техническая (производственная) диагностика.
 - 2.4. Социальная диагностика (диагностика персонал-менеджмента).
 - 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. 3 предложена схема проведения углубленной (глобальной) диагностики.



Рис. 3. 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 иная последовательность действий. Мы можем начать обследование, например, с функции маркетинга или с функции снабже-

ния, 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 выяснить 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 аналитик 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, товарами, продажными ценами, клиентами, распределением, усилением продаж, продвижением товаров и рекламой, продажами, а также прогнозные 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, осуществляя 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 вплотную подводит 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 (техническая) 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 вы-

делить 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.

На рис. 4 предложена схема путей углубленной (глобальной) диагностики предприятия.

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.

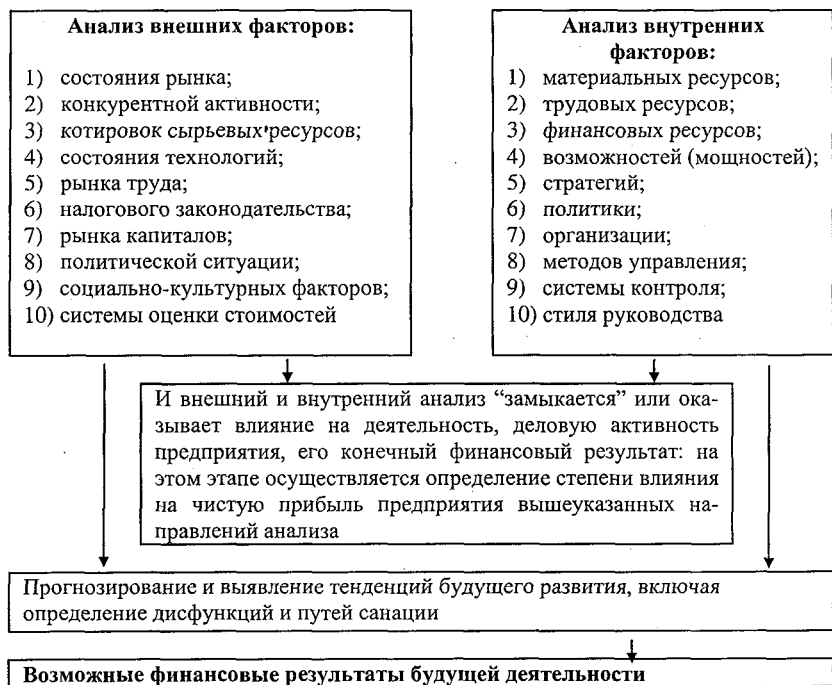


Рис. 4. Схема путей углубленной (глобальной) диагностики предприятия

На рис. 5 предложена схема фаз и составных частей 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, взаимосвяза-

ны 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.

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

Коммерческая окружающая среда	_____	коммерческая функция	Конкурентоспособность
Окружение поставщиков	_____	функция закупок	Регулярность
Технологическая окружающая среда	_____	техническая функция	Производительность
Социокультурная окружающая среда	_____	функция управления персоналом	Способность
Финансовая окружающая среда	_____	функция управления финансами	Надежность
		организация	Гибкость
Социополитическая окружающая среда	_____	функция управления	Эффективность

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. 5. Фазы и составные части диагностики предприятия

На рис. 6 изображено схематическое изложение миссии и задач специализированных функций (отделов) предприятия.

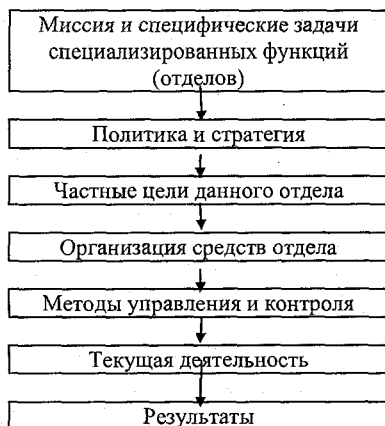


Рис. 6. Схематическое изложение миссии и задач специализированных функций (отделов) предприятия

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. 7 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.

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 "товары-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 срав-

ниваются 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.



Рис. 7. Схема анализа специализированных функций (отделов) предприятия

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, т.е. 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 предприятия 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, т.е. 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 наблюдением 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.

В заключение – несколько слов о причинах финансовых трудностей, ведущих предприятие к кризисному состоянию, выявленных в результате функциональной диагностики.

Финансовые трудности возникают в результате появления дисфункций, и их причины выявляются при функциональной диагностике. Выявив нарушения в процессе функционирования тех или иных служб, отделов (специализированных функций), аналитик должен изучить последствия этих нарушений (дисфункций).

Прежде чем приступить к изложению проблемы, необходимо определить само понятие “финансовые трудности”, так как оно является основной характеристикой, определяющей переход предприятия к кризисному состоянию.

Финансовые трудности предприятия являются хроническими и продолжительными трудностями, связанными с ликвидностью, т.е. с замедлением скорости превращения активов предприятия в денежные средства, в частности, связанными с недостатком свободных оборотных средств. При этом ликвидность предприятия, таким образом, является результирующим показателем цепочки “оборотные средства – потребность в оборотных средствах”.

Следовательно, резкое или постепенное ухудшение ликвидности может быть вызвано только изменением двух параметров, которые ее определяют – чистые (нетто) оборотные активы (FRN)⁴ и по-

⁴ FRN= Fonds de roulement net.

требность в оборотных средствах (BFR)⁵. Если рассмотреть схему возникновения финансовых трудностей и исследовать ее как “порочный круг последних”, то мы увидим, что финансовые трудности возникают первоначально, например, как коммерческие, технические, социальные или управленческие трудности (дисфункции). Эти дисфункции в процессе функционирования предприятия как сложной системы превращаются в финансовые трудности, являющиеся следствием вышеуказанных причин (дисфункций, выявленных в результате функциональной диагностики). Внешнее проявление финансовых трудностей – это прежде всего падение рентабельности (прибыльности) и снижение денежной наличности (или ликвидности активов предприятия в более широком понимании этого понятия). В результате вышеуказанных внешних проявлений дисфункций происходит постепенное затухание и приостановление производственной и, следовательно, финансовой деятельности, при этом предприятие прекращает выплаты по своим долгам, оно становится неплатежеспособным, возникает острая нехватка финансовых ресурсов. Недостаточность финансовых средств приводит к свертыванию научно-исследовательской деятельности, направленной на создание более конкурентоспособных товаров, к прекращению работ, связанных с повышением производительности труда, снижает эффективность маркетинговой и снабженческой деятельности, замораживаются программы, связанные с повышением квалификации персонала предприятия и т.п. Все это только усугубляет тяжелое положение предприятия, цикл финансовых трудностей повторяется, но в значительно более опасных масштабах, в масштабах затухания, что приводит к фактическому приостановлению всей деятельности системы в целом. На рис. 8 приведена схема порочного круга финансовых трудностей предприятия, связанных с падением рентабельности и ухудшением ликвидности.

Анализ финансовых трудностей осуществлен по схеме, приведенной на рис. 8.

Как известно, динамика показателей ликвидности и рентабельности являются важнейшими характеристиками (индикаторами), дающими общее представление о финансовом положении предприятия. Поэтому изучение причин ухудшения динамики этих показа-

⁵ BFR= Besoin de fonds de roulement.

телей представляется необходимым условием осуществления диагностического обследования, выполняемого в разрезе специализированных функций, в “недрах” которых они зарождаются.



Рис. 8. Схема “порочного круга” финансовых трудностей предприятия, связанных с падением рентабельности и ухудшением ликвидности

На рис. 9 и 10 предложены схемы причинно-следственных связей, имеющих отношение к падению ликвидности и рентабельности соответственно. Данные схемы показывают возникновение финансовых трудностей и их последствия.

Связь между причинами и следствиями

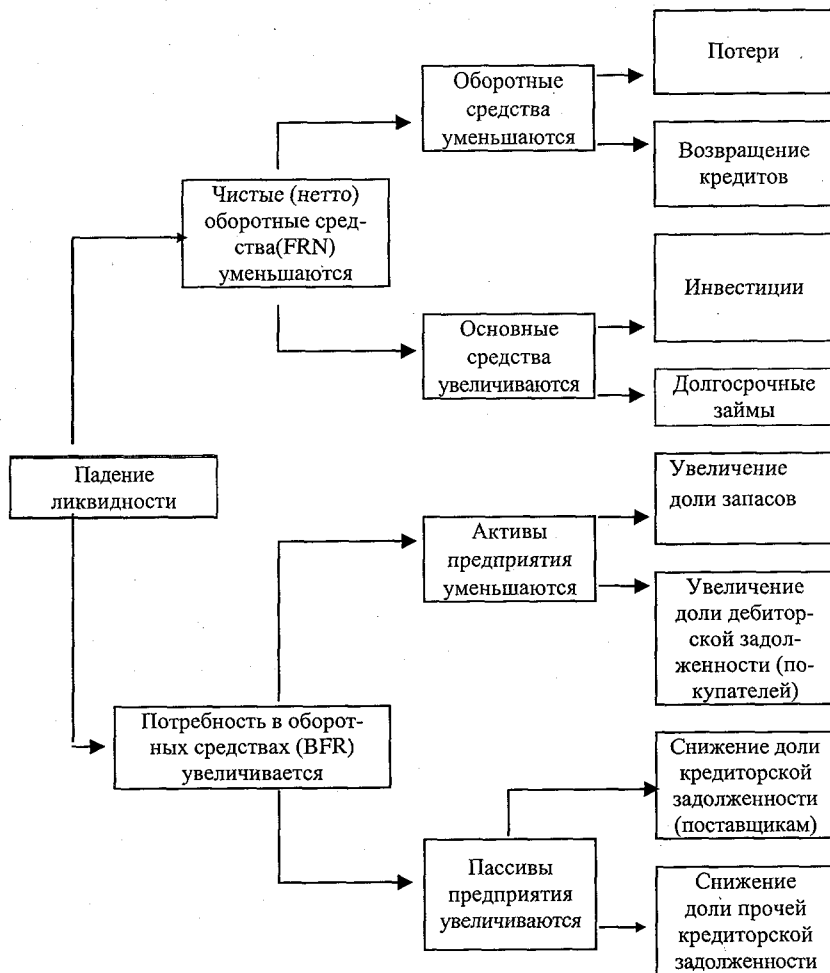


Рис. 9. Диагностика предприятия, испытывающего трудности с позиции падения ликвидности

Связь между причинами и следствиями

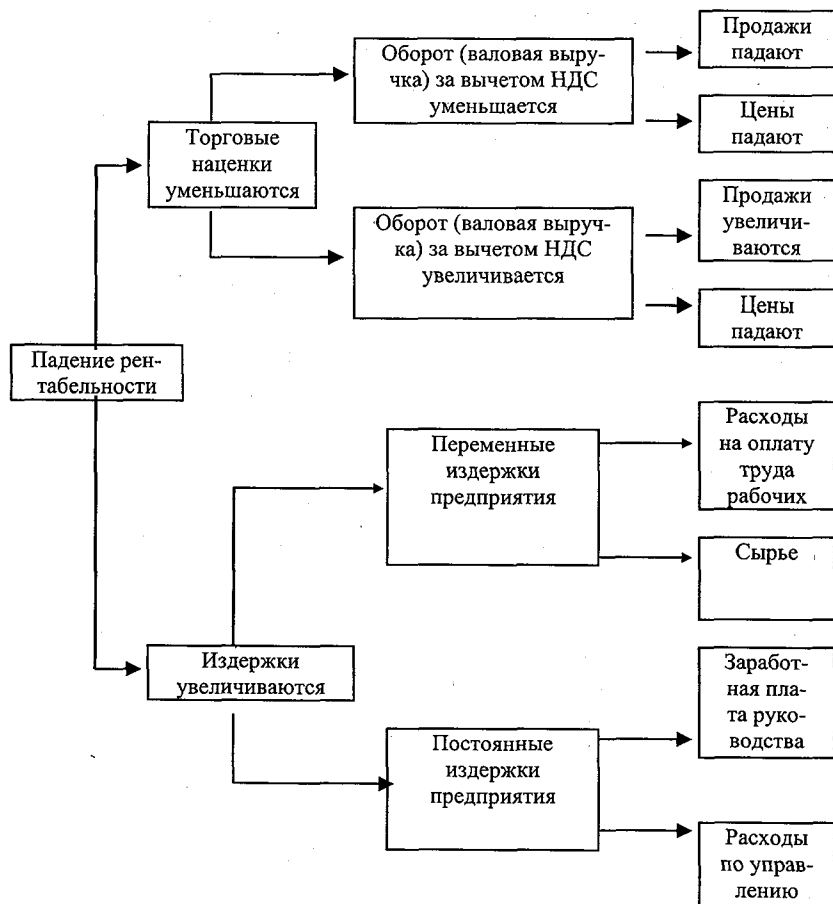


Рис. 10. Диагностика предприятия, испытывающего трудности, с точки зрения снижения рентабельности

Таблица 9.1

Действия, ведущие к потере предприятием платежеспособности

Тип предприятия	Характеристика предприятия	Действия, ведущие к потере предприятием платежеспособности
1	2	3
1. Уязвимое	Малорентабельные предприятия с недостаточными финансовыми ресурсами	Обращаются по максимуму к внешним источникам финансирования (лизинг, учет векселей, долговые обязательства). Не имея дополнительных резервов, они зависят от чрезвычайных случаев: банкротство одного из клиентов, потери на одном из рынков
2. Слишком амбициозное	Рентабельные предприятия	Осуществляют инвестиции или покупки в большем размере, чем позволяют их финансовые ресурсы, или берут в аренду предприятия, имеющие финансовые трудности. Благодаря этому их собственные средства, до этого бывшие достаточными для защиты от изменений конъюнктуры, становятся недостаточными. Снижение их оборота, проблемы с предпринятыми инвестициями или с взятыми в аренду предприятиями ведут их к банкротству.
3. Солидное, ставшее "жертвой" непредвиденных событий	Хорошо управляемые предприятия, имеющие солидную финансовую основу	"Жертвы" больших событий (банкротство одного из крупных клиентов) или имевшие серьезные срывы (неудачные направления диверсификации деятельности, провал рекламной кампании или политики разукрупнения). Эти события или неудачи: • создают большие проблемы с ликвидностью, ведущие к признанию предприятий несостоятельными (65 %); • съедают финансовые резервы предприятия, делая его уязвимым даже для малейших неудач (35 % случаев)
4. С большим ростом, ставшее жертвой своего успеха	Предприятия, имевшие быстрое развитие оборота без соответствующего роста долгосрочного капитала	Постепенное увеличение запасов поддерживается параллельным ростом спроса. Обычно предприятие испытывает спад, т.к. финансирование активов предприятия становится для него слишком обременительным

Продолжение таблицы 9.1

1	2	3
5. Имеющее хронические проблемы с ликвидностью	Рентабельные предприятия, которые имеют хронические проблемы с ликвидностью, либо позволяют клиентам задержки с оплатой, либо не обращают в наличность долговые требования (обязательства) к государственным организациям	Не увеличивая свои оборотные средства, эти предприятия для поддержания своей ликвидности обращаются к краткосрочным банковским ссудам. Ограничение их обращения к этим кредитам или задержка возвращения своих долгов ведет к признанию этих предприятий несостоятельными
6. Со слишком косной (негибкой) структурой	Предприятия, характеризующиеся быстрым увеличением оборота, числа занятых и накладных расходов, имеют меньший рост долгосрочного капитала	В период спада они не хотят или не могут сокращать свой персонал, накладные расходы и проводить реорганизацию. Их деятельность становится убыточной и после исчерпания своих резервов они становятся несостоятельными
7. Нерентабельное — не из сектора строительства и общественных работ	Предприятия, деятельность которых нерентабельна, либо они малоэффективны (слишком большое число работающих, плохая организация работы), либо их оборот stagnирует или падает, т.к. весь сектор переживает спад, или существует очень сильная конкуренция в отрасли	Малейшее чрезвычайное происшествие (невозвращение клиентом кредита, болезнь одного из руководителей) достаточно для ускорения банкротства, которое неизбежно даже в случае положительного изменения конъюнктуры или коренного преобразования предприятия
8. Нерентабельное — из сектора строительства и общественных работ	Строительные организации имеют следующие общие, характерные черты: • плохое ведение или отсутствие аналитического бухгалтерского учета, игнорирование размера себестоимости; • слишком большое распыление деятельности и слишком большие накладные расходы; • недостаток долгосрочного капитала Эти предприятия имеют малый процент прибыли, чтобы противостоять повышению заработной платы или других элементов себестоимости	В этом случае также достаточно небольшого чрезвычайного происшествия для признания предприятия несостоятельным, которое действительно неизбежно

Основываясь на вышеуказанной модели (см. табл. 9.1), объясняющей финансовые трудности предприятия, в предложенных работах автора представлены схемы наиболее типичных вариантов предприятий, находящихся в затруднительном положении.

Так, например, предприятия с неудовлетворительной структурой капитала и постоянно снижающейся рентабельностью, пытаясь покрыть предыдущие потери, максимально увеличивают число заказов, осуществляют продажи в кредит, разрабатывают новые конкурентоспособные товары, изыскивают денежные ресурсы для инвестирования вышеуказанных мероприятий. В результате имеет место увеличение потерь и увеличение потребности в оборотных средствах (BFR), т.е. здесь речь идет о потерях в будущем при неправильном определении стратегии развития предприятия, хотя с формальной точки зрения все перечисленные выше мероприятия по спасению предприятия кажутся неискушенному управленцу эффективными и действенными.

Причинами финансовых трудностей могут быть и внешние обстоятельства, например, предприятие с удовлетворительной структурой баланса и нормальной рентабельностью может стать жертвой банкротства крупных клиентов. В результате этого возрастают масштабы дебиторской задолженности, которая списывается в последующем в убыток предприятия. В связи с этим возрастает роль и значение диагностики внешней среды, изменение которой может пагубно отразиться на финансовом состоянии предприятия, т.е. необходимо предсказать негативные изменения и подготовиться к ним, разработав систему адекватных мер.

Если речь идет о государственном или муниципальном предприятии, то следует остановиться на типичных недостатках этих предприятий: скованность в деятельности отделов (зависимость от вышестоящих органов); фиксированные (негибкие) цены и тарифы на продукцию, работы и услуги; слишком большой штат персонала, не соответствующий объемам выполняемых отделами работ; негибкая структура управления; вмешательство государственных чиновников в управление предприятием; назначение на должность директоров далеко не всегда профессионально подготовленных для эффективного управления предприятием. В результате – рост затрат, снижение показателей эффективности ресурсного типа (неэффективное использование ресурсов), может быть даже снижение оборота и других показателей эффективности затратного типа.

Далее, предприятия могут ошибочно полагать, что трудности, возникшие сегодня, это временный спад деятельности. В соответствии с таким предположением сохраняется число занятых работников и не снижаются расходы предприятия. В результате предприятие становится убыточным, увеличиваются запасы готовой продукции на его складах, резко замедляется оборот, омертвляются денежные средства в запасах, возникает “порочный круг финансовых трудностей”.

Предприятие с неудовлетворительной структурой баланса и средней рентабельностью по отрасли проводит стратегию быстрого роста, увеличивая расходы на НИОКР, на опытно-экспериментальную апробацию нововведений и т.п. В поиске средств для инвестиционной деятельности предприятие резко увеличивает заемный капитал, последствием чего является весьма слабая возможность самофинансирования и возрастающая потребность в заемных источниках, опять же проявляется “порочный круг финансовых трудностей”, “затягивающий петлю на шее предприятия”. Такая ситуация называется “кризисом роста”.

В рамках своей стратегии развития, ведущей в конечном итоге к финансовым трудностям, часто предприятия совершают крупные инвестиции полностью или почти полностью за счет самофинансирования. Такие предприятия обычно имеют хорошую финансовую структуру и нормальную рентабельность в начале осуществления инвестиционного проекта, на заключительном его этапе ситуация усложняется в результате отсутствия эффекта финансового рычага. Данная стратегия заключается в ошибках при разработке финансовой политики, проводимой предприятием.

При плохом управлении предприятием также обязательно возникнут финансовые трудности. Например, для развития и поддержания своего оборота предприятия продают выпущенную продукцию по очень низким ценам с большими отсрочками платежей, при этом не снижают издержки производства. Результат – убытки, снижение способности самофинансирования и рост потребности в оборотных средствах (BFR). В условиях инфляции такая ситуация приводит к “порочному кругу финансовых трудностей”. Точно такая же ситуация возникает при ошибках в выборе стратегии развития предприятия. Например, предприятие проводит стратегию диверсификации своей деятельности, недооценивая стратегии, направ-

ленные на снижение затрат и соблюдения сроков выполнения заказов, соответственно также снижается способность самофинансирования и растет потребность в оборотных средствах (BFR), замедляется скорость оборота активов со всеми вытекающими отсюда последствиями.

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.

Контрольные вопросы к теме 9

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 принадлежащие 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 (голл. *aktie*, нем. *Aktie*) – вид ценных бумаг. Акция дает право ее владельцу на получение дохода в виде дивиденда (дохода, процента от прибыли).

Амортизация, Амортизационный фонд (Depreciation fund букв. – 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, т.е. для обеспечения простого воспроизводства основных активов.

Аналитические счета – счета, содержащие более подробные, чем синтетические счета, сведения в денежном и натуральном измерителях.

Аренда (польск. *arenda*) – право пользования имуществом на условиях, определенных договором с арендодателем.

Аудит (лат. *audire* – 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 границы в течение определенного периода времени.

Бизнес (*business букв. – дело*) – сфера деятельности субъектов предпринимательства. Различают малый (сфера деятельности *малого предприятия*), 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, т.е. переработки *ресурсов* с помощью *факторов производства* в *товары, работы и/или услуги* и 2) распределение *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 (лат. – depositum вещь, отданная на хранение) – денежные средства и ценные бумаги, переданные на хранение кредитным учреждениям, например, коммерческим банкам.

Диагноз (гр. 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*, полученной акционерным обществом и распределяемой между акционерами в соответствии с имеющимися у них акциями.

Директ-костинг – система управленческого учета, основанная на классификации затрат на постоянные и переменные включающая учет затрат и результатов производственной деятельности, анализ затрат и результатов и принятие управленческих решений, используемая для управления себестоимостью, ценами, прибылью и объемом продаж.

Добавленная стоимость (value added) – стоимость, добавленная фирмой к стоимости использованных 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, добавленная стоимость.

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 N 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 (ср. 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 несет, если ей приходится 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*) лат. *Institutum* установление, учреждение, – 1) совокупность норм права по определенному кругу общественных отношений, 2) государственные учреждение, регулирующие общественные отношения.

Инфляция (*inflatio* вздутие) – обесценение бумажных денег вследствие выпуска их в обращении 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.

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.

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.

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 критериям. В России основным 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 14.06.1995 № 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.

Неотфактурированные поставки – материальные ценности, поступившие на предприятие без счета поставщика.

Нетто-результат эксплуатации инвестиций – прибыль до уплаты процентов за кредит и налогов.

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 – см. *хозяйственная деятельность*.

Основные средства (Fixed assets) – часть основных активов, имеющих 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 (противоп. *актив* 2); дефицит платежного баланса.

Пассивные счета – счета (показатели), предназначенные для группировки и учета источников средств предприятия. Сальдо по ним записывается в пассиве бухгалтерского 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.

Первоначальная стоимость основных средств – сумма фактических затрат на приобретение, сооружение и изготовление (без косвенных налогов), равная сумме, выплаченной 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 “п” факторов-сомножителей, необходимо 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.

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 ч.1).

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

Предприниматель (businessman) – физическое или юридическое лицо, ведущее *предпринимательскую деятельность*.

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.

Предприятие (enterprise) – это коммерческая организация, ведущая хозяйственную деятельность и зарегистрированная как юридическое лицо.

Прибыль (profit) – разность между объемом реализации и себестоимостью реализованной продукции.

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. Чистая прибыль распределяется общим собранием участников на дивиденды, резервный капитал, фонд стимулирования персонала. Оставшаяся после такого распределения прибыль называется *прибылью нераспределенной* и используется для развития производства (расширенного воспроизводства основных средств, нематериальных активов и т.д.).

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 (реализации) – 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 (ср. *выручка 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 (гр. systema целое, составленное из частей; соединение) – 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”.

Субсчет бухгалтерский – счет второго порядка (счет первого порядка называется синтетическим), группирующий данные аналитических счетов.

Счет бухгалтерского учета – показатель, содержащий информацию об имуществе, собственности и обязательствах предприятия, а также о хозяйственных процессах и их результатах.

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.

Трансакционные 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 не 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 букв. 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.

Фондоёмкость – величина, обратная *фондоотдаче*.

Фондоотдача – годовой объем реализации, приходящийся на единицу среднегодовой остаточной стоимости основных средств.

Форма бухгалтерского учета – технология переработки первичной бухгалтерской информации (порядок применения и сочетания бухгалтерских регистров и способы выполнения в них учетных записей.).

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.

Центр ответственности – сегмент внутри предприятия, во главе которого стоит ответственное лицо, принимающее решения по управлению себестоимостью.

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.

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).

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 Гражданского Кодекса 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 осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде”.

Примечание:

Пояснения на латинице без указания языка – на английском языке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Ч. 1, 2, 3. – СПб.: Герда, 2003.
2. О внесении изменений и дополнений в законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием законов Российской Федерации “О стандартизации”, “Об обеспечении единства измерений”, “О сертификации продукции и услуг”: Федеральный закон от 19.09.1995 № 89-ФЗ (ред. от 28.05.2003).
3. О защите прав потребителей: Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 30.12.2001).
4. О сертификации продукции и услуг: Закон РФ от 10.06.1993 № 5151-1.
5. О стандартизации: Закон РФ от 10 июня 1993г. № 5154-1.
6. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 1997.
7. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: Пер. с англ. / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999.
8. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Прогресс, 1989.
9. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2000.
10. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк – Киев: Ника – Центр, 1999.
11. Бочаров В.В. Финансовое моделирование / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2000.
12. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: Олимп – Бизнес, 1977.
13. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Дж. Ван Хорн. – М.: Финансы и статистика, 1997.
14. Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов / Под ред. О.П. Глудкина. – М.: Радио и связь, 1999.
15. Глазов М.М. Методика финансового анализа: Новые подходы / М.М. Глазов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1996.
16. Глазов М.М. Опорный конспект лекционного курса “Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия”: Учебно-методическое пособие / М.М. Глазов. – СПб.: Изд-во МБИ, 2004.
17. Глазов М.М. Практическое пособие для бухгалтеров и предпринимателей по экономическому анализу финансово-коммерческой деятельности предприятия / М.М. Глазов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1995.
18. Глазов М.М. Функциональная диагностика – основа повышения качества планирования и управления промышленным предприятием в условиях рыночной экономики: Учебное пособие / М.М. Глазов. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
19. Глазов М.М. Функциональная диагностика в управлении деятельностью предприятия / М.М. Глазов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
20. Глазов М.М. Функциональная диагностика как инструмент повышения качества управления промышленным предприятием / М.М. Глазов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.
21. Глазов М.М. Функциональная диагностика промышленного предприятия / М.М. Глазов. – СПб.: Изд-во РГГМУ, 2003.

22. Глазов М.М. Экономическая диагностика предприятий: Новые решения / М.М. Глазов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998.
23. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения: Пер. с англ. / П. Друкер – М.: Фаир-Пресс, 2001.
24. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебное пособие для студентов / К. Друри. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 1998.
25. Завгородняя А.В. Диагностика и моделирование среды фирмы / А.В. Завгородняя. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
26. Ильенкова С.Д. Управление качеством / С.Д. Ильенкова, Н.Д. Ильенкова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
27. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1996.
28. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002.
29. Мескон М.Х. Основы менеджмента: Пер с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992.
30. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: Вторая редакция / В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. – М.: Экономика, 2000.
31. Мишин В.М. Управление качеством: Учебное пособие / В.М. Мишин – М.: [МАЗП: Калита]: Собрание, 1999.
32. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: Система “директ-костинг”: Теория и практика / С.А. Николаева. – М.: Финансы и статистика, 1993.
33. Огвоздин В.Ю. Управление качеством: Основы теории и практики: Учебное пособие / В.Ю. Огвоздин. – М.: Дело и сервис, 1999.
34. Окрепилов В.В. Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов: В 4 кн. / В.В. Окрепилов. – СПб.: СПбГУЭФ, 1996.
35. Окрепилов В.В. Управление качеством: Учебник для студ. вузов, обучающихся по специальности “Менеджмент” / В.В. Окрепилов. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Экономика, 1998.
36. Пеппер Д. Практическая энциклопедия международного налогового и финансового планирования / Д. Пеппер. – М.: ИНФРА-М, 1999.
37. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993.
38. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Ж. Ришар; Пер. с франц. под ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 1997.
39. Робертсон Дж. Аудит: Пер с англ. / Дж. Робертсон. – М.: КРМГ: Контакт, 1993.
40. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. – ИНФРА-М, 2003.
41. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс / Г.В. Савицкая. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2003.
42. Сборник новых версий стандартов ИСО серии 9000 (переводы): Пересмотр ИСО 9000, 9001, 9002, 9003, 9004: 1987 г. и ИСО 8402: 1986 г. – М.: ВНИИС Госстандарта России, 1995.

43. *Селезнева Н.Н.* Налоги: Учебник / Н.Н. Селезнева, Н.Д. Эриашвили; Под ред. Д.Г. Черника. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003.
44. *Селезнева Н.Н.* Финансовый анализ: Управление финансами / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003.
45. Стандартизация и управление качеством продукции: Учебник для вузов / Под ред. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 1999.
46. Стратегическое планирование и управление: Ч. 1, 2: Учебное пособие / Под ред. проф. А.Н. Петрова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
47. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ. ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина – СПб.: Специальная литература, 1996.
48. *Тейлор Ф. У.* Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор; Пер с англ. А.И. Зак. – М.: Контроллинг, 1991.
49. Управленческий учет: Учебное пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1999.
50. *Файоль А.* Управление – это наука и искусство/ А.Файоль, Г. Эмерсон, Ф.У. Тейлор и др. – М.: Республика, 1992.
51. Финансовый менеджмент: Теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 3-е изд., переработ. и доп. – М.: Перспектива, 1998.
52. *Хелферт Э.* Техника финансового анализа: Пер. с англ. / Э. Хелферт; Под ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 1996.
53. *Холт Р.Н.* Основы финансового менеджмента / Н.Р.Холт. – М.: Дело, 1993.
54. *Хорнгрен Ч.Т.* Бухгалтерский учет: Управленческий аспект: Пер. с англ. / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; Под ред. Н.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995.
55. *Шеремет А.Д.* Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1997.
56. *Шеремет А.Д.* Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА – М, 2000.
57. *Шим Джэй К.* Методы управления стоимостью и анализ затрат: Пер. с англ. / Джэй К. Шим, Джойл Г. Сигел. – М.: Филинь, 1996.
58. *Шим Джэй К.* Основы коммерческого бюджетирования: Пер. с англ. / Джэй К. Шим, Джойл Г. Сигел. – СПб.: Азбука, 2001.
59. *Шим Джэй К.* Финансовый менеджмент / Джэй К. Шим, Джойл Г. Сигел. – М.: Филинь, 1996.

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Контрольная работа должна быть самостоятельно выполнена студентами в установленный лектором срок. Правильно выполненная работа является допуском к зачету.

Задание

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	Показатель	Базисный период	Отчетный период
А	Б	1	2
1	Выручка от продаж	5061,1	7582,1
2	Прибыль от продаж	1058,8	1703,6
3	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов ($\overline{ОПФ}$).	2248,0	2535,8
4	Среднегодовая стоимость материальных оборотных активов ($\overline{МОА}$)	1438,2	1476,9

Для расчетов использовать формулу:

$$R = \frac{\overline{\Pi}}{\overline{ОПФ} + \overline{МОА}} \times 100\%.$$

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 табл. 5 приложения учебного пособия "Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия". Произвести расчеты и сформулировать выводы.

3. Рассчитать эффект операционного рычага. Информация для расчета приведена в табл. 2 контрольной работы.

Таблица 2

Расчет эффекта операционного расчета, в млн. руб

№ п/п	Показатель	I вариант	II вариант	III вариант
A	B	1	2	3
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.

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.

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Предмет, содержание, основные задачи и цели экономического анализа.
2. Экономический анализ в системе управления производством.
3. Факторы и их классификация.
4. Резервы и их классификация.
5. Экономическая эффективность, сущность, показатели и их классификация.
6. Система показателей эффективности деятельности организации.
7. Обобщающие показатели эффективности производства, состав и методика расчета.
8. Показатели эффективности труда, состав и методика расчета.
9. Показатели эффективности основных фондов и материальных затрат, состав и методика расчета.
10. Показатели эффективности оборотных средств и капитальных вложений, состав и методика расчета.
11. Метод оценки эффективности инвестиций, исходя из сроков их окупаемости.
12. Метод оценки эффективности инвестиций, основанный на определении нормы прибыли на капитал.
13. Метод и методика экономического анализа.
14. Методика экономического анализа и ее основные элементы.
15. Сравнение как элемент общей методики экономического анализа.
16. Сопоставимость показателей и способы ее обеспечения.
17. Детализация как элемент общей методики экономического анализа.
18. Система показателей как элемент общей методики экономического анализа.
19. Факторное моделирование как элемент общей методики экономической анализа.
20. Элиминирование как элемент общей методики экономического анализа.
21. Содержание способа цепных подстановок и его использование в экономическом анализе.
22. Содержание способа абсолютных отклонений и его использование в экономическом анализе.
23. Обобщение как элемент методики экономического анализа.
24. Экономический анализ, его виды и классификация.
25. Основные этапы проведения экономического анализа, требования, предъявляемые к экономическому анализу.
26. Аналитическая информация, ее виды и содержание.
27. Бухгалтерский баланс как основной источник информации для оценки финансовой устойчивости и ликвидности организации: балансовый метод.
28. Отчет о прибылях и убытках как основной источник информации для анализа финансовых результатов организации: анализ бухгалтерской прибыли.
29. Учетная политика предприятия и ее влияние на показатели отчетности.
30. Финансовая устойчивость: определение понятия, методы оценки и задачи анализа.
31. Анализ состава, структуры и динамики имущества предприятия (организации) и источников его формирования.
32. Система показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия (организации) и методика их определения.

33. Расчет величины собственного капитала в обороте предприятия (организации).
34. Коэффициенты финансовой независимости в области формирования оборотных активов, в том числе запасов, порядок их расчета, критерии оценки.
35. Основные показатели, используемые для оценки текущей платежеспособности организации; их состав, порядок расчета и критерии оценки.
36. Чистые активы организации: порядок их расчета и область применения.
37. Анализ оборачиваемости активов предприятия (организации).
38. Анализ состава, состояния и динамики дебиторской и кредиторской задолженности.
39. Анализ обеспеченности оборотных активов организации источниками собственных средств (собственным капиталом в обороте).
40. Коэффициент текущей ликвидности: порядок расчета, область применения, критерий оценки.
41. Коэффициенты восстановления и утраты платежеспособности, область применения, порядок расчета, критерий оценки.
42. Порядок обобщающей (рейтинговой) оценки финансового состояния предприятия (организации).
43. Показатели, используемые для характеристики финансовых результатов организации, порядок расчета, область применения. Анализ динамики и структуры бухгалтерской прибыли.
44. Прибыль от продаж, порядок расчета и анализа.
45. Факторный анализ чистой прибыли предприятия (организации).
46. Система показателей рентабельности: состав, порядок расчета, область применения.
47. Показатели рентабельности продаж всей продукции и отдельных ее видов: порядок расчета и факторы, определяющие их изменение.
48. Факторный анализ рентабельности средств, вложенных в имущество предприятий и организаций (рентабельность капитала).
49. Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности.
50. Система "директ-костинг": управленческие модели, базирующиеся на равновесном анализе.
51. Система "директ-костинг": управленческие модели, базирующиеся на разделении затрат на релевантные и иррелевантные.
52. Система "стандарт-костинг": нормативы (стандарты), сметы (бюджеты), центры ответственности, гибкие сметы: схема анализа прибыли от продаж, принципы анализа.
53. Анализ денежных потоков прямым методом.
54. Анализ денежных потоков косвенным методом.
55. Диагностика предприятия, основные направления диагностического обследования, регламент проведения диагностики специализированных функций предприятия.
56. Анализ результатов (или проявлений) специализированных функций предприятия: маркетинга, производства, снабжения, административно-финансовой функции, функций персонал-менеджмента, менеджмента и организации.
57. Анализ себестоимости по элементам или анализ эффективности использования производственных ресурсов.

58. Обобщающие показатели себестоимости продукции, работ, услуг.
59. Факторный анализ динамики полной себестоимости продукции, работ, услуг.
60. Анализ затрат на 1 руб. продукции, работ, услуг по экономическим элементам.
61. Факторный анализ затрат на 1 руб. товарной продукции и потенциальной прибыли.
62. Анализ себестоимости продукции в разрезе статей затрат.
63. Анализ материальных затрат в себестоимости продукции, работ, услуг по калькуляциям.
64. Анализ расходов на оплату труда.
65. Объем продаж продукции, работ, услуг: порядок формирования и факторы, воздействующие на изменение.
66. Анализ расходов по обслуживанию производства и управлению.
67. Методика анализа влияния трудовых факторов на объем продукции, работ, услуг.
68. Методика расчета влияния обеспеченности предприятия основными фондами и фондоотдачи на объем продукции, работ, услуг.
69. Факторный анализ фондоотдачи.
70. Анализ возвратных отходов, пути их снижения.
71. Анализ объема и ассортимента продукции, работ, услуг.
72. Анализ структуры продукции, работ, услуг.
73. Анализ ритмичности производства.
74. Эффект операционного рычага, эффект финансового рычага.

ПРИЛОЖЕНИЕ

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на "___" _____ 200__ г.

Форма №1 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

Организация _____ по ОКПО

ИДЕНТИФИКАЦИОННЫЙ НОМЕР
НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА _____ ИНН

Вид деятельности _____ по ОКДП

Организационно-правовая форма/форма собственности _____
_____ по ОКОПФ/ОКФСЕдиница измерения: тыс. руб./млн. руб. (не по ОКЕИ
нужное зачеркнуть)

Адрес _____

Дата утверждения

Дата отправки (принятия)

КОДЫ		
0710001		
384/385		

АКТИВ	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	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:			
сырье, материалы и др. аналогичные ценности		1140470	939119
животные на выращивании и откорме			
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)		98471	65028
готовая продукция и товары для перепродажи		83495	101825
товары отгруженные		68306	92011
расходы будущих периодов		14482	
прочие запасы и затраты			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	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 строки	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		1493259	1182006
задолженность перед персоналом организации		43814	60527
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		5627	7358
задолженность по налогам и сборам		21150	61406
прочие кредиторы		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 _____
ИНН

Вид деятельности _____ по ОКДП

Организационно-правовая форма / форма собственности _____
по О КОПФ/ОКФС

Единица измерения тыс. руб./млн руб. (ненужное зачеркнуть)
по ОКЕИ

КОДЫ		
0710002		
384/385		

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 залога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	9329443	5061138
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	7101584	3815840
Валовая прибыль		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	40315	16475
Прочие операционные расходы	100	38120	12852
III. Внереализационные доходы и расходы			
Внереализационные доходы	120	61299	25642
Внереализационные расходы	130	54731	41762
Прибыль (убыток) до налогообложения (строки 050 + 060 – 070 + 080 + 090 – 100 + 120 – 130)	140	1987273	1046280
Отложенные налоговые активы	150		
Отложенные налоговые обязательства	160		
Текущий налог на прибыль		619025	319011
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	1368248	727269

Таблица 1

Аналитическая группировка и анализ статей баланса, тыс. руб.

Статьи баланса	Усл. обо-значение	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 иммобили- зованные 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. Денежные средства и кратко- срочные финансовые вложения	ДС	181973	3.6	233017	3.7	51044	128.1
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

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
A 1	181 973	233 017	П 1	1 722 847	1 502 037	- 1 540 874	- 1 269 020
A 2	878 810	1 928 720	П 2	83 000	116 000	+ 795 810	+ 1 812 720
A 3	1 643 385	1 310 451	П 3	-	420 000	+ 1 643 385	+ 890 451
A 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 реализации продукции, работ, услуг низкий, то предприятие будет не в состоянии рассчитаться с долгами.

Исходные данные для анализа оборачиваемости активов приведены в табл. 3.

Таблица 3

Исходные данные анализа оборачиваемости активов, тыс. руб.

Показатели	Усл. обозначение	На 1.01.2002	В базисном периоде	На 1.01.2003	В отчетном периоде	На 1.01.2004
1. Имущество – всего	И	4102467	4565211	5027954	5624057	6220159
1.1. 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. Засный капитал	ЗК	1700370	1753109	1805847	1921924	2038037
2.2.1. Долгосрочные обязательства	ДО				210000	420000

Продолжение таблицы 3

2.2.2. Кратко-срочные кредиты и займы	КК		41500	83000	99500	116000
2.2.3. Кредиторская задолженность	КЗ	1700370	1711609	1722847	1612442	1502037
3.1. Выручка	В		5061138		9329443	
3.2. Прибыль от РП, Р, У (прибыль от продаж)	П		1058777		1978510	
3.3. Бухгалтерская прибыль	БП		1046280		1978273	
3.4. Чистая прибыль	ЧП		727269		1368248	

Используя данные табл. 3, рассчитать показатели оборачиваемости анализируемого предприятия.

Таблица 4

Анализ динамики и структуры бухгалтерской прибыли (БП)

Элемент 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 БПО $\left(\frac{\Delta A}{\Sigma A_0} \times 100 \right)$	
A	1	2	3	4	5	6	7
1) Прибыль от РП, Р, У	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) Внеоперационные доходы	25642	+2,45	61299	+3,08	35657	+3,4	+0,63
5) Внеоперационные расходы	-41762	-3,99	-54731	-2,75	-12969	-1,2	+1,24
Итого БП	1046280	100,0	1987273	100,0	+940993	89,9	

Расчет выручки, себестоимости, прибыли от реализации продукции

Позиция ассортимента	Количество		Цена, руб.		Выручка, тыс. руб.		Затраты, руб.		Себестоимость, тыс. руб.				Прибыль, тыс. руб.		
	Вазисный период	Отчетный период	Вазисный период	Отчетный период	Вазисный период	Отчетный период	Вазисный период	Отчетный период	Вазисный период	Отчетный период	Вазисный период	Отчетный период	Вазисный период	Отчетный период	
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Изделие №1	5120	8420	60249,2	71631,3	308476	603136	507298	48985,9	51246,5	250808	431496	412461	57668	171640	94837
Изделие №2	2650	2410	49632,0	63095,0	131525	152059	119613	37427,9	41635,3	99184	100341	90201	32341	51718	29412
Изделие №3	1480	4950	121597,6	134168,0	179964	664132	601908	89719,4	91657,3	132785	453704	444111	47180	210428	157797
Изделие №4	1290	2530	111063,4	121998,3	143272	308656	280990	79641,7	86148,2	102738	217955	201494	40534	90701	79496
Изделие №5	2970	5390	398345,2	449775,9	1183085	2424292	2147081	324984,4	377044,3	965204	2033369	1751666	217882	392023	395415
Изделие №6	6540	6410	65953,1	80316,1	431216	514826	422644	53593,7	54892,7	350503	351862	343536	80713	162964	79108
Изделие №7	2710	2470	41247,5	53602,2	111781	132397	101881	38421,5	38156,1	104122	94246	94901	7638	38152	6980
Изделие №8	2450	4960	13421,1	10887,5	32882	54002	66569	10097,8	8681,3	24740	43099	50085	8142	10943	16484
Изделие №9	15760	13020	78752,8	92263,5	1241144	1201271	1025361	67833,2	693600	1069051	903067	883188	172093	298204	142173
Изделие №10	6280	11150	205542,5	292048,9	1290807	3256345	2291799	143047,2	243047,2	898336	2709976	1594976	392470	546369	696823
Изделие №11	8200	19900	852,0	921,0	6986	18328	16955	596,4	651,2	4890	12959	11868	2096	5369	5087
Всего					5061138	9329443	7582099			4002361	7350933	5878487	1058777	1978510	1703612

$$I_{\text{рп}} = 7582099 / 5061138 = 1,4981$$

$$1) \Delta \Pi (\Delta V) = 1058777 \times (1,4981 - 1,0) = + 527\,377 \text{ тыс.руб.};$$

$$2) \Delta \Pi (\Delta A) = 1703612 - 1058777 \times 1,4981 = + 117458 \text{ тыс. руб.};$$

$$3) \Delta \Pi (\Delta Ц) = 9329443 - 7582099 = +1747344 \text{ тыс. руб.};$$

$$4) \Delta \Pi (\Delta C) = 7350933 - 5878487 = + 1472446 \text{ тыс. руб.},$$

что означает снижение прибыли на ту же сумму..

$$\text{Таким образом, } \Delta \Pi = +527377 + 117458 + 1747344 - 1472446 = +919733 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 6

Исходные данные для анализа рентабельности рп, р, у

Показатель	№ строки	В базисном периоде	В отчетном периоде		
			В ценах и затратах базисного периода	В ценах базисного периода	Фактические
А	Б	1	2	3	4
Выручка от РП, Р, У	1	5061138	7582099	7582099	9329443
Полная себестоимость РП, Р, У	2	4002361	5878487	7350933	7350933
Прибыль от РП, Р, У (стр.1 – стр.2)	3	+1058777	+1703612	+231166	+1978510
Рентабельность РП, Р, У (3/2) x100	4	26,5	29,0	3,1	26,9

$$1) \Delta P_{\text{реал}} (\Delta A) = \left(\frac{B_{\text{усл}} - C_{\text{усл}}}{C_{\text{усл}}} - \frac{B_0 - C_0}{C_0} \right) \times 100 = 29,0 - 26,5 = + 2,5 \%;$$

$$2) \Delta P_{\text{реал}} (\Delta C) = \left(\frac{B_{\text{усл}} - C_1}{C_1} - \frac{B_{\text{усл}} - C_{\text{усл}}}{C_{\text{усл}}} \right) \times 100 = 3,1 - 29,0 = - 25,9 \%;$$

$$3) \Delta P_{\text{реал}} (\Delta Ц) = \left(\frac{B_1 - C_1}{C_1} - \frac{B_{\text{усл}} - C_1}{C_1} \right) \times 100 = 26,9 - 3,1 = + 23,8 \%;$$

Проверка:

$$\Delta P_{\text{реал}} = P_{\text{реал}_1} - P_{\text{реал}_0} = \Delta P_{\text{реал}} (\Delta A) + \Delta P_{\text{реал}} (\Delta C) + \Delta P_{\text{реал}} (\Delta Ц) = +2,5 - 25,9 + 23,8 = +0,4\%$$

Таблица 7

**Исходные данные для анализа рентабельности одного изделия
на примере изделия № 2**

Показатель	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
Рентабельность изделия № 2 (п.3 : п.2 x 100), в %	32,60	51,54	+18,94

$P_{i, \text{усл}} = (49632,0 - 41635,3) : 41635,3 \times 100 = 19,20 \%$, следовательно:

$\Delta P_i (\Delta C_i) = 19,20 - 32,60 = -13,40 \%$,

$\Delta P_i (\Delta C_j) = 51,54 - 19,20 = +32,34 \%$,

$\Delta P_i = -13,40 + 32,34 = +18,94 \%$.

Таблица 8

**Исходная информация для анализа
рентабельности производственных фондов**

Показатель	№ строки	В базисном периоде (тыс. руб.)	В отчетном периоде (тыс. руб.)
А	Б	1	2
Выручка от РП, Р, У	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	5	28,4	49,5
Рентабельность продаж (2:1x100)	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

Пояснения к табл. 8 приложения

При анализе ΔR используется комбинированная модель:

$$R = P_{\text{прод}} : \left(\frac{1}{M} + \frac{1}{K} \right)$$

где $M = \frac{B}{BA}$ – отдача внеоборотных активов;

$K = \frac{B}{3}$ – скорость оборота запасов и затрат;

$P_{\text{прод}} = \frac{\text{ЧП}}{B} \times 100$ – 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 – $\Delta R(\Delta P_{\text{прод}})$.

$$\Delta R = R_1 - R_0 = \Delta R(\Delta M) + \Delta R(\Delta K) + \Delta R(\Delta P_{\text{прод}}).$$

$$1) \Delta R(\Delta M) = P_{\text{прод } 0} : \left(\frac{1}{M_1} + \frac{1}{K_0} \right) - P_{\text{прод } 0} : \left(\frac{1}{M_0} + \frac{1}{K_0} \right) = 20,7 : \left(\frac{1}{3,68} + \frac{1}{3,52} \right) - 28,4 =$$

$$= 37,2 - 28,4 = +8,8 \%;$$

$$2) \Delta R(\Delta K) = P_{\text{прод } 0} : \left(\frac{1}{M_1} + \frac{1}{K_1} \right) - P_{\text{прод } 0} : \left(\frac{1}{M_1} + \frac{1}{K_0} \right) = 20,7 : \left(\frac{1}{3,68} + \frac{1}{6,31} \right) - 37,2 =$$

$$= 48,1 - 37,2 = +10,9 \%;$$

$$3) \Delta R(\Delta P_{\text{прод}}) = P_{\text{прод } 1} : \left(\frac{1}{M_1} + \frac{1}{K_1} \right) - P_{\text{прод } 0} : \left(\frac{1}{M_1} + \frac{1}{K_1} \right) = 49,5 - 48,1 = +1,4 \%. \\ \Delta R = 49,5 - 28,4 = +8,8 + 10,9 + 1,4 = +21,1 \%$$

Таблица 9

Исходные данные для анализа рентабельности имущества

Показатель	№ стр.	Усл. обозн.	В базисном периоде	В отчетном периоде	Отклонение (+, -)
А	Б	В	1	2	3
Чистая прибыль	1	ЧП	727269	1368248	+640979
Выручка от РП, Р, У	2	РП	5061138	9329443	+4268305
Среднегодовая стоимость имущества	3	И	4565211	5624057	+1058846
Рентабельность имущества (1:3x100)	4	$R_{\text{им}}$	15,9	24,3	+8,4
Рентабельность продаж (1:2x100)	5	$P_{\text{прод}}$	14,37	14,67	+0,3
Скорость оборота имущества (2:3)	6	$K_{\text{и}}$	1,11	1,66	+0,55

Пояснения к табл. 9 приложения

$$\Delta R_{\text{им}} = R_{\text{им } 1} - R_{\text{им } 0} = \Delta R_{\text{им}} (\Delta K_{\text{и}}) + \Delta R(\Delta P_{\text{прод}})$$

$$\Delta R_{\text{им}} (\Delta K_{\text{и}}) = (K_{\text{и } 1} - K_{\text{и } 0}) \times P_{\text{прод } 0} = (+0,55) \times 14,37 = +7,9 \%;$$

$$\Delta R_{\text{им}} (\Delta P_{\text{прод}}) = (P_{\text{прод } 1} - P_{\text{прод } 0}) \times K_{\text{и } 1} = (+0,3) \times 1,66 = +0,5 \%;$$

$$\Delta R_{\text{им}} = 24,3 - 15,9 = +7,9 + 0,5 = +8,4 \%.$$

Таблица 10

**Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности (ЗФП),
тыс. руб.**

№ п/п	Показатель	Базисный период	Отчетный период
А	Б	1	2
1	Выручка от РП, Р, У	5061138	9329443
2	Переменные затраты в себестоимость РП, Р, У	3815840	7101584
3	МД (1–2)	1245298	2227859
4	Постоянные затраты в себестоимости РП, Р, У	186521	249349
5	Прибыль от РП, Р, У (3–4)	1058777	1978510
6	УМД (3:1х100)	24,61	23,88
7	Порог рентабельности (4:6х100), тыс. руб.	757907	1044175
8	ЗФП: а) в абсолютной сумме (1–7) б) в % к выручке от РП, Р, У (8:1х100)	4303231 85,02	8285268 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 0. 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 предприятию необходимо постоянно контролировать состояние порога рентабельности и запаса финансовой прочности.

Таблица 11

Исходная информация для анализа полной себестоимости, ТП

Показатель	№ стр.	Условн. обозначение	Сумма тыс. руб.
А	Б	В	Г
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 вследствие 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.

Таблица 12

**Алгоритм расчета влияния факторов на изменение затрат
на 1 руб. ТП, тыс. руб.**

Показатель	№ строки	Базисный период	По отчету в базисных затратах, ценах и МФ себестоимости	Фактически за отчетный период			
				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
А	Б	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 коп. (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

$$1) \Delta Z (\Delta A) = \left(\frac{C_{п\ усл_2}}{ТП_{\ усл}} - \frac{C_{п\ 0}}{ТП_0} \right) \times 100;$$

$$2) \Delta Z (\Delta \Xi_p) = \left(\frac{C_{п\ усл_3}}{ТП_{\ усл}} - \frac{C_{п\ усл_2}}{ТП_{\ усл}} \right) \times 100;$$

$$3) \Delta Z (\Delta Ц, МР) = \left(\frac{C_{п\ усл_4}}{ТП_{\ усл}} - \frac{C_{п\ усл_3}}{ТП_{\ усл}} \right) \times 100;$$

$$4) \Delta Z (\Delta МФ) = \left(\frac{C_{п\ 1}}{ТП_{\ усл}} - \frac{C_{п\ усл_4}}{ТП_{\ усл}} \right) \times 100;$$

$$5) \Delta Z (\Delta Ц, ТП) = \left(\frac{C_{п\ 1}}{ТП_1} - \frac{C_{п\ 1}}{ТП_{\ усл}} \right) \times 100.$$

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 (+, -), руб.		
	Расход в натуральном выражении, в штуках, кг, м ² , ...H ₀	Заготовительная себестоимость единицы материала, в руб. Ц ₀	Стоимость материальных затрат, (гр. 1 x гр.2), в руб. МЗ ₀	Расход в натуральном выражении, в штуках, кг, м ² , ...H ₁	Заготовительная себестоимость единицы материала, в руб. Ц ₁	Стоимость материальных затрат (гр.4 x гр.5), в руб. МЗ ₁	Всего гр.6 - гр.3	В том числе за счет	
								изменения норм	изменения заготовительной себестоимости
А	1	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									
.....									

- 1) $\Delta MЗ (\Delta H) = (H_1 - H_0) \times Ц_0 = (11,0 - 10,0) \times 20,0 = + 20,0 \text{ руб.}$
- 2) $\Delta MЗ (\Delta Ц) = (Ц_1 - Ц_0) \times H_1 = (25,0 - 20,0) \times 11,0 = + 55,0 \text{ руб.,}$
- 3) $\Delta MЗ = MЗ_1 - MЗ_0 = \Delta MЗ (\Delta H) + \Delta MЗ (\Delta Ц) = +20,0 + 55,0 = + 75,0 \text{ руб.}$

Таблица 14

**Анализ динамики расходов по обслуживанию производства
и управлению**

Показатель	№ строки	Предыдущий период	Отчетный период		План к предыдущему периоду	Фактически	
			по смете	фактически		к предыдущему периоду	по смете
А	Б	1	2	3	4	5	6
Объем продукции в сопоставимых ценах	1						
Расходы по обслуживанию производства и управлению, в т.ч.	2						
а) ОНР	3						
б) ОХР	4						
Расходы по обслуживанию производства и управлению на 100 руб. объема продукции в сопоставимых ценах (2:1х100), в т.ч.	5						
а) ОНР на 100 руб. объема продукции (3:1х100)	6						
б) ОХР на 100 руб. объема продукции (4:1х100)	7						

ОНР – общепроизводственные расходы.

ОХР – общехозяйственные расходы.

Таблица 15

Анализ выполнения сметы по РСЭО

Статья расходов	№ строки	По смете	План, пересчитанный на $I_{\text{пл}}$	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 х $I_{\text{пл}}$	г	г-в	в х $I_{\text{пл}}$ - в	г - в х $I_{\text{пл}}$
Итого	3	а+в	в х $I_{\text{пл}}$	б + г	б - а + + г - в	в х $I_{\text{пл}}$ - в	г - в х $I_{\text{пл}}$

$$\Delta \text{РСЭО} = \begin{array}{c} \text{Условно-} \\ \text{постоянные} \\ \text{РСЭО}_1 \end{array} - \begin{array}{c} \text{Условно-} \\ \text{постоянные} \\ \text{РСЭО}_0 \end{array} + \begin{array}{c} \text{Условно-} \\ \text{переменные} \\ \text{РСЭО}_1 \end{array} - \begin{array}{c} \text{Условно-} \\ \text{переменные} \\ \text{РСЭО}_0 \end{array} \times I_{\text{пл}}$$

где

$$I_{\text{пл}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i{}_1 \times Ц_i{}_0}{\sum_{i=1}^n K_i{}_0 \times Ц_i{}_0}.$$

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Тема 1. Содержание, цель и задачи экономического анализа, его место в управлении предприятием	8
Тема 2. Метод и методика экономического анализа	12
Тема 3. Анализ производства и реализации продукции	27
Тема 4. Экономический анализ финансового состояния предприятия	40
Тема 5. Экономический анализ финансовых результатов	76
Тема 6. Экономический анализ эффективности хозяйственной деятельности ..	85
Тема 7. Международные стандарты финансового анализа. Система “директ- костинг” (маржинальный анализ) и ее аналитические возможности	86
Тема 8. Экономический анализ себестоимости выпущенной продукции, ра- бот, услуг	95
Тема 9. Диагностика предприятия	97
Краткий словарь понятий и терминов	126
Литература	139
Контрольная работа	142
Вопросы к зачету	145
Приложение	148

Учебное издание

Михаил Михайлович Глазов

АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА
ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Редактор Л.В. Ковель

ЛР № 020309 от 30.12.96.

Подписано в печать 17.03.04. Формат 60х90 1/16. Гарнитура Times New Roman.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Печ.л. 10,7. Уч.-издл. 11,3. Тираж 300 экз. Заказ № 11
РГМУ, 195196, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., 98.
ЗАО «Лека», 195112, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., 68.

91200