

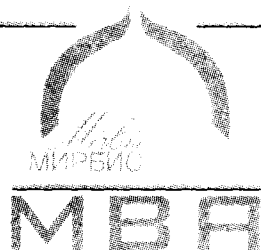
Полный курс

МВА

Н.С. ПЛАСКОВА

**Экономический
анализ:
стратегический
и текущий**

С примерами
из российской
и зарубежной
практики



Н.С. ПЛАСКОВА
**Стратегический
и текущий
экономический анализ**

Учебник

Полный курс MBA

МОСКВА
· ЭКСМО ·
2007

УДК 65.0(075)
ББК 65.291.21
П 373

Серия «МВА» подготовлена издательством «Эксмо» совместно с Московской международной высшей школой бизнеса «МИРБИС» (Институт)

Рецензенты:

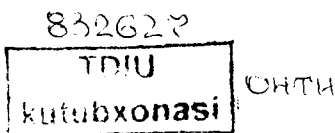
Дмитриева И.М. — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита Российского государственного торгово-экономического университета;

Лисицына Е.В. — доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и цен Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, руководитель программы МВА «Финансовый менеджмент» Московской международной высшей школы бизнеса (МИРБИС);

Бондарчук Н.В. — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет и финансы» Московского государственного университета приборостроения и информатики

Об авторе:

Пласкова Н.С. — кандидат экономических наук, доцент, научный консультант, аттестованный преподаватель Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России



Пласкова Н.С.

П 37 Стратегический и текущий экономический анализ : учебник. — М. : Эксмо, 2007. — 656 с. — (Полный курс МВА).

ISBN 978-5-699-19811-5

Учебник раскрывает основные теоретические, методические и практические положения экономического анализа, содержит описание аналитических процедур с использованием конкретных материалов, отражающих деятельность предпринимательской организации в форме акционерного общества, методики анализа финансовой отчетности, составленной по российским и международным стандартам, процедуры анализа и оценки результативности использования ресурсного потенциала организации, ее финансовых и операционных возможностей для наращивания прибыли, повышения рыночной устойчивости и инвестиционной привлекательности с использованием данных управленческой отчетности.

Для слушателей системы подготовки специалистов квалификации «Мастер делового администрирования» (МВА), изучающих блок финансовых дисциплин, а также обучающихся по программам послевузовской профессиональной подготовки и повышения квалификации финансовых менеджеров, аудиторов, профессиональных бухгалтеров, налоговых консультантов, специалистов фондового рынка, арбитражных управляющих и др.

УДК 65.0(075)
ББК 65.291.21

ISBN 978-5-699-19811-5

© ООО «Издательство «Эксмо», 2007

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
----------------	---

Раздел I. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Глава 1. ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	15
1.1. Экономический анализ как наука и как вид управленческой деятельности	15
1.2. Типология видов экономического анализа	22
<i>Контрольные вопросы</i>	33
<i>Тесты</i>	34
Глава 2. МЕТОДИКА И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	36
2.1. Понятие методики экономического анализа	36
2.2. Методы экономического анализа	39
2.3. Методы факторного экономического анализа	42
2.4. Использование экономико-математических методов в экономическом анализе	53
2.5. Классификация факторов и резервов результативности деятельности организации	57
2.6. Моделирование детерминированных и стохастических факторных систем	61
<i>Контрольные вопросы</i>	71
<i>Тесты</i>	72
Глава 3. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	74
3.1. Система информационного обеспечения экономического анализа	74
3.2. Финансовый и управленческий учет как основа формирования отчетной аналитической информации	80
3.3. Финансовая отчетность как источник информации о деятельности организации для внешних пользователей	82
3.4. Элементы финансовой отчетности и их содержание	91
3.5. Краткое содержание показателей форм финансовой отчетности организации	104
<i>Контрольные вопросы</i>	119
<i>Тесты</i>	119

Раздел II ТЕКУЩИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ДАННЫМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Глава 4. АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	123
4.1. Значение, функции и роль бухгалтерского баланса в оценке финансового и имущественного положения организации	123

4.2. Анализ состава, структуры, динамики капитала и активов	129
4.3. Экономическое содержание, порядок расчета, оценка величины и динамики чистых активов	138
4.4. Анализ и оценка состава, структуры, динамики собственного капитала и резервов по данным отчета об изменениях капитала.	144
4.5. Оценка структуры финансовых источников средств. Цена капитала.	152
4.6. Анализ состава, структуры и динамики имущественного комплекса по данным бухгалтерского баланса	164
4.7. Анализ состава, структуры и динамики оборотных активов. Анализ факторов, влияющих на скорость оборота активов.	181
<i>Контрольные вопросы.</i>	195
<i>Тесты.</i>	196
Глава 5. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ, ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	199
5.1. Анализ ликвидности и платежеспособности по данным бухгалтерского баланса	199
5.2. Анализ финансовой устойчивости	209
5.3. Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности	220
5.4. Анализ состава, структуры и динамики кредиторской задолженности	234
5.5. Критерии оценки неплатежеспособности и вероятности банкротства организации	237
5.6. Анализ финансового состояния в рамках арбитражного судопроизводства по делам о несостоятельности (банкротстве) юридических лиц	244
<i>Контрольные вопросы.</i>	247
<i>Тесты</i>	248
Глава 6. АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ	250
6.1. Денежные потоки организации: понятие, виды, цели и задачи анализа.	250
6.2. Отчет о движении денежных средств — информационная база анализа денежных потоков	254
6.3. Анализ денежных средств организации прямым и косвенным методами	261
6.4. Коэффициентный метод в оценке движения денежных средств	280
<i>Контрольные вопросы.</i>	291
<i>Тесты.</i>	292
Глава 7. АНАЛИЗ ДОХОДОВ, РАСХОДОВ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	294
7.1. Методические основы анализа доходов, расходов и финансовых результатов деятельности организации	294
7.2. Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации	299
7.3. Анализ прибыли организации, оценка динамики и факторов ее формирования	304
7.4. Анализ эффективности использования чистой прибыли. Оценка рыночной устойчивости организации	310
<i>Контрольные вопросы.</i>	317
<i>Тесты.</i>	317

Глава 8. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	319
8.1. Методика анализа деловой активности и рыночной устойчивости организации	319
8.2. Анализ и оценка доходности и рентабельности	328
8.3. Факторный анализ рентабельности	331
<i>Контрольные вопросы</i>	341
<i>Тесты</i>	341
Глава 9. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	343
9.1. Понятие инфляции. Методы определения влияния инфляции на показатели финансовой отчетности	343
9.2. Формирование статей бухгалтерского баланса с учетом инфляционной составляющей	354
9.3. Корректировка показателей отчета о прибылях и убытках	358
9.4. Выявление и оценка влияния инфляции на показатели деятельности организации	360
<i>Контрольные вопросы</i>	372
<i>Тесты</i>	372
Глава 10. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ДАННЫМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	374
10.1. Системный подход к оценке деятельности организации по данным финансовой отчетности	374
10.2. Комплексная оценка как инструмент поиска резервов повышения эффективности бизнеса	378
10.3. Рейтинговая оценка системы показателей по данным финансовой отчетности	389
<i>Контрольные вопросы</i>	394
<i>Тесты</i>	394
 Раздел III. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ 	
Глава 11. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	399
11.1. Методика внутрипроизводственного управленческого экономического анализа	399
11.2. Формирование и использование производственного потенциала организации	403
11.3. Анализ трудовых ресурсов организации	406
11.4. Анализ эффективности использования основных производственных средств	410
11.5. Экономический анализ в управлении материальными ресурсами	413
<i>Контрольные вопросы</i>	423
<i>Тесты</i>	424
Глава 12. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ	426
12.1. Методика анализа производства и реализации продукции	426
12.2. Маркетинговый анализ и прогнозирование выручки от продаж	441
<i>Контрольные вопросы</i>	448
<i>Тесты</i>	448

Глава 13. АНАЛИЗ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	450
13.1. Основы операционного анализа	450
13.2. Анализ безубыточности	461
13.3. Факторный анализ результативности операционной деятельности	474
<i>Контрольные вопросы</i>	486
<i>Тесты</i>	486
Глава 14. ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ	488
14.1. Основы бизнес-планирования. Бизнес-план: назначение, виды, содержание	488
14.2. Формирование основных показателей финансового плана. Бюджетирование. Виды и назначение бюджетов	493
14.3. Инвестиционный анализ в системе стратегического планирования бизнеса	507
14.4. Анализ финансовых рисков в прогнозировании деятельности организации	515
<i>Контрольные вопросы</i>	534
<i>Тесты</i>	535
 Раздел IV. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО 	
Глава 15. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	539
15.1. Назначение, цель, задачи и общие положения финансовой отчетности по МСФО	539
15.2. Содержание балансового отчета	548
15.3. Содержание отчета о прибылях и убытках	555
15.4. Содержание отчета об изменениях капитала	562
15.5. Структура и назначение отчета о движении денежных средств	565
15.6. Информация, содержащаяся в примечаниях к финансовой отчетности	571
<i>Контрольные вопросы</i>	574
<i>Тесты</i>	574
Глава 16. МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	577
16.1. Цель и задачи анализа финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО	577
16.2. Методика анализа финансовой отчетности компании, составленной в соответствии с МСФО	580
<i>Контрольные вопросы</i>	608
<i>Тесты</i>	608
Глоссарий	610
Литература	621
Приложения	625
Ответы на тесты	655

ВВЕДЕНИЕ

Одна из главных целей предпринимательской деятельности состоит в получении прибыли как наиболее надежного финансового источника благосостояния и самой организации, и ее собственников. Результаты деятельности зависят от того, насколько оперативно и точно компания может выявлять, количественно измерять влияние различных внешних и внутренних факторов, а также противостоять их негативному воздействию, обусловленному высоким уровнем финансовых рисков (общим состоянием экономики страны, нестабильностью рынка, финансовой системы, тенденциями усложнения корпоративных связей, низкой расчетно-платежной дисциплиной, высокой инфляцией и т. п.).

В условиях многогранности и сложности экономических отношений между хозяйствующими субъектами существенно возрастают приоритетность и роль экономического анализа, основным содержанием которого является комплексное системное исследование механизма коммерческой стабильности и финансовой безопасности организации.

Реформирование системы бухгалтерского учета и отчетности, обусловленное становлением и непрерывным совершенствованием рыночных отношений в нашей стране, сопряжено с необходимостью создания системы адекватной многоуровневой финансовой информации, которая в должной мере отвечала бы требованиям различных субъектов бизнеса. Финансовая отчетность — важнейший источник информации о деятельности организации как для ее руководства и собственников, так и для внешних пользователей. Интерпретация показателей финансовой отчетности различными субъектами бизнеса необходима для принятия управленческих решений различного характера.

В коммерческих организациях постоянно изменяется объем тех или иных видов используемых ресурсов, поддерживается процесс обслуживания возникающих обязательств в связи с привлечением капитала, расходования денежных средств на их погашение. Учитывая подчас противоположный характер экономических интересов заинтересованных лиц (собственников, руководства, менеджеров, специалистов и т. д.), для обеспечения финансовой устойчивости организация должна постоянно

контролировать баланс извлекаемых выгод. Несмотря на довольно высокий технологический уровень производства, конкурентные свойства товаров, с которыми организация выходит на рынок, она может оказаться экономически нежизнеспособной, если будет нарушен баланс ее финансовых взаимоотношений, и как следствие этого — низкая ликвидность активов, неисполнение обязательств перед кредиторами, федеральными, региональными и местными органами исполнительной власти по налогам и сборам, задержки в выплате заработной платы персоналу, процентов по банковским кредитам, доходов держателям облигаций, арендной платы и т. д. Исполнительный орган организации должен четко представлять, за счет каких источников ресурсов она будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности будет вкладывать капитал.

Развитие экономического анализа как в теоретическом, так и прикладном аспектах, его распространение в практике ведения бизнеса — залог успешной деятельности коммерческой организации. В современных условиях менеджмент любой компании для эффективного управления бизнесом нуждается в глубоком анализе и оценке использования ресурсного потенциала, собственного и заемного капитала, основных и оборотных средств и т. п. Систематический, комплексный экономический анализ, осуществляемый, как правило, работниками финансовой службы компании, является элементом системы управления, средством выявления неиспользованных резервов и разработки программы их реализации, а также выполняет контрольную функцию.

Экономический анализ относится к одной из профилирующих базовых дисциплин финансового блока. Цель изучения дисциплины состоит в формировании теоретических знаний и практических навыков по организации и проведению анализа различных сфер предпринимательской деятельности, обоснованию принимаемых решений для реализации финансово-экономической политики организации и управления бизнесом.

Среди ключевых задач изучения экономического анализа выделяется формирование глубоких знаний по организации и методике проведения анализа показателей, содержащихся в формах бухгалтерской, консолидированной, сегментной, управленческой отчетности для объективного представления о достигнутых финансовых результатах деятельности организации; оценки влияния причин их изменения; разработки и обоснования вариантов принимаемых решений для реализации финансовой политики и управления производством, обеспечи-

вающих повышение эффективности использования производственного потенциала и финансовых ресурсов коммерческих организаций в период становления рыночной экономики России.

Книга состоит из четырех разделов. Содержание охватывает более широкий круг аналитических аспектов, чем анализ финансовой отчетности, состав которой ограничен действующими нормативными документами.

Первый раздел «Теория экономического анализа» содержит базовые понятия экономического анализа, его предмет, цель, задачи, виды, методы. В трех главах раздела дается представление о важнейших элементах финансовой отчетности: активах, обязательствах, собственном капитале, доходах, расходах, финансовых результатах. Приводится нормативная база, регулирующая порядок составления финансовой отчетности российскими организациями, а также сравниваются аналитические возможности российской и международной финансовой отчетности. Раскрываются процедуры и методы формирования системы аналитических показателей на основе данных финансовой, управленческой, налоговой, статистической отчетности для всесторонней оценки деятельности хозяйствующих субъектов.

Во втором разделе «Текущий экономический анализ деятельности организации по данным финансовой отчетности» описывается экономическое содержание, порядок расчета и оценки системы показателей, формируемой на основе данных бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств. Раздел включает семь глав, каждая из которых посвящена раскрытию отдельных взаимосвязанных методик финансового состояния и финансовых результатов. С использованием практических материалов производственного предприятия последовательно реализуются методики анализа финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, эффективности оборота средств организации, оценки денежного оборота, формирования и использования прибыли и др. Приведены методика факторного анализа прибыли, рентабельности и соответствующие расчеты. Описываются аналитические возможности экономико-математического моделирования показателей рентабельности для выявления и оценки резервов ее повышения. Последовательно излагается анализ структуры капитала, стадий его формирования и использования.

Третий раздел «Стратегический управленческий анализ» представляет собой системное изложение содержания аналитических блоков внутреннего управленческого анализа, на-

правленного на создание стратегии бизнеса. Четыре главы данного раздела посвящены вопросам аналитического обоснования управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, разработке производственной и сбытовой политики, оптимизации объема и структуры затрат. Для изучения процессов бюджетирования, прогнозирования деятельности компании интерес представляет глава, посвященная проблемам бизнес-планирования, как в части формирования текущего бюджета, так и в инвестиционном финансовом проектировании.

Принципиальной новизной и актуальностью отличается *четвертый раздел* учебника, который посвящен анализу составленной по МСФО финансовой отчетности.

Практические материалы, содержащиеся в приложениях и использованные в учебнике для раскрытия методики экономического анализа, представляют собой годовую финансовую отчетность российской компании — открытого акционерного общества, осуществляющего производственную деятельность. Большая часть табличных, графических, иллюстративных материалов основана на исходной информации, содержащейся в формах отчетности ОАО, т. е. представляет собой так называемый сквозной пример. Это позволяет максимально реализовать теоретико-методические подходы экономического анализа во взаимосвязи с практическими отчетными данными компании, различными блоками комплексного экономического анализа.

В приложениях также представлены основные алгоритмы расчетов абсолютных и относительных аналитических финансово-экономических показателей.

Автор надеется, что предлагаемый учебник будет способствовать совершенствованию теоретических и практических навыков тех, кто выбрал финансово-экономическую деловую карьеру.

ЭКОНОМИКА

Раздел I

**Теория
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
анализа**

ГЛАВА 1

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

1.1. Экономический анализ как наука и как вид управленческой деятельности

1.2. Типология видов экономического анализа

1.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК НАУКА И КАК ВИД УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современных экономических условиях существенно возрастает значение финансовой информации, достоверность, оперативность и объективность которой позволяет всем участникам хозяйственного оборота представить и понять финансовое состояние и финансовые результаты деятельности конкретной компании. На этой основе предприниматели и другие заинтересованные лица могут делать необходимые и полезные выводы, оценивать экономические перспективы и финансовые риски, принимать оптимальные управленческие решения.

Коммерческую деятельность можно условно представить как взаимодействие и взаимную заинтересованность трех важнейших ее субъектов:

государства, разрешающего компании осуществлять деятельность и изымающего за это часть ее дохода в виде налогов, обязательных платежей и т. п.;

собственников и инвесторов, поставляющих компании капитал и получающих за это часть ее дохода в виде дивидендов, процентов и т. п.;

менеджеров, управляющих компанией для генерирования дохода, часть из которого они получают в виде заработной платы, бонусных выплат, социальных благ и т. п.

Каждый из перечисленных субъектов преследует в первую очередь свои финансовые интересы, вследствие чего существует определенный антагонизм в отношениях между этими субъектами бизнеса компании. Вместе с тем существует и общий объединяющий их интерес — эффективность деятельности компании в целом, оценить которую возможно с помощью экономического анализа.



Управление компанией должно быть ориентировано на главную цель — максимизацию благосостояния ее владельцев.

Последняя достигается за счет выплат доходов (дивидендов) и наращивания собственности владельцев, находящейся в рамках деятельности компании, путем реинвестирования (капитализации) части чистой прибыли. Достижение цели должно базироваться на соблюдении основных принципов управления бизнесом, которое будет эффективно, если оптимальным будет управление ресурсным потенциалом, его финансированием и использованием.

Схема управления организацией представлена на рис. 1.1.

Общий механизм управления коммерческой организацией осуществляется через воздействие управляющей системы на управляемую систему. *Субъектами* управляющей системы выступают руководители, менеджеры разных уровней, уполномоченные принимать управленческие решения.



Рис. 1.1. Экономический анализ в системе управления организацией

К объектам управления относятся различные ресурсы, которыми располагает организация (трудовые, основные средства, материально-сырьевые, научно-технические, информационные). Результаты управляющих воздействий со стороны руководства, реализующиеся в виде различных функций, выполняемых управляемой системой, фиксируются, накапливаются, преобразуются, агрегируются и в конечном счете по завершении финансового года представляются в виде показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности.



Являясь одной из функций управления организацией, экономический анализ решает задачу обоснования вариантов управленческих решений субъектов различного уровня посредством формирования системы аналитических показателей, используя для этого специальные методы и методики, а также всю совокупность данных о деятельности организации.

Посредством экономического анализа различные показатели внутренней и внешней отчетности компании обрабатываются, оцениваются и интерпретируются для получения целостной, адекватной картины достигнутых результатов хозяйственной деятельности организации в целях удовлетворения информационных запросов.

Широкий круг пользователей экономической информации условно подразделяется на две основные группы: внутренние и внешние. *Внутренние пользователи* — это руководители организации, работники ее финансовых и экономических служб, менеджеры, т. е. субъекты, имеющие прямой финансовый интерес по отношению к результатам бизнеса. Используя данные внутреннего (управленческого) и внешнего (финансового) анализа, они принимают оперативные и стратегические управленческие решения, осуществляя функции планирования, контроля, координации технологических процессов снабжения, производства, сбыта и т. д.

Внешние пользователи подразделяются на субъекты, имеющие различные прямые финансовые интересы, но не работающие в данной организации (миноритарные и привилегированные акционеры, инвесторы, кредиторы, продавцы, покупатели и т. д.), и субъекты, имеющие косвенный финансовый интерес (работники налоговых органов, государственных и местных органов управления и контроля, различных финансовых компаний, представители общественных организаций и т. д.). Внешние субъекты ограничены в использовании информации лишь данными официальной финансовой отчетности, т. е. могут формировать свои выводы о деятельности компании по показателям стандартизированной публичной отчетности, регулируемой законодательством.

Показатели экономического анализа деятельности компании, доступные внешним пользователям, можно представить в виде трех взаимосвязанных блоков:

- финансовые результаты;
- финансовое состояние, платежеспособность;
- деловая активность и эффективность.

От характера аналитических запросов менеджмента компании зависят структура и объемы информационных файлов, составляющих компьютерную систему управления бизнесом.

Востребованность результатов качественного экономического анализа возникает в самых разных ситуациях. Используя описание процедуры принятия управленческого бизнес-решения (рис. 1.2), известное под названием «диаграмма Ишикава» (или «рыбья кость»), можно показать, что для всех ее составляющих необходим набор определенных характеристик, совокупность которых позволит с той или иной долей вероятности выявить будущий эффект в самых разных его проявлениях (начиная, например, с удачного выхода на рынок нового продукта и заканчивая ростом рыночной стоимости компании). Такие характеристики позволяют получить один из многочисленных видов экономического анализа — стратегический.



Рис. 1.2. Составляющие процедуры принятия бизнес-решения

Экономический анализ следует рассматривать не только в прикладном утилитарном аспекте.



Экономический анализ — одна из отраслей системы экономических знаний, самостоятельная наука со своей методологией, принципами, предметом, методом, системой приемов и способов реализации различных методик.

Предметом экономического анализа являются хозяйственные процессы организаций (хозяйствующих субъектов), финансовые результаты и эффективность деятельности, формирующиеся под влиянием различных внешних и внутренних факторов и образующие систему аналитической финансово-экономической и иной информации.

В общепринятом понимании методология представляет собой принципы построения методов научного исследования для достижения его целей. Методология экономического анализа основывается на методе экономического анализа как способе исследования изучаемого объекта. Метод экономического анализа предполагает рассмотрение процессов и явлений в диалектическом смысле: в движении, развитии, взаимосвязи. Поэтому хозяйственные процессы организаций и их результаты, как рассматриваемые в экономическом анализе объекты, изучаются в динамике, во взаимосвязи и взаимозависимости, что соответствует диалектическому общенаучному подходу.

Следовательно, *метод экономического анализа* — системное, комплексное изучение, измерение и обобщение влияния факторов на результаты деятельности организации с помощью обработки системы показателей (плановых, учетных, отчетных и др.) с использованием специальных приемов (способов). *Цель экономического анализа* рассматривается в его прикладном аспекте и заключается в аналитическом обосновании управленческих решений, принимаемых пользователями (субъектами) различного уровня.

Цель анализа конкретизируется его задачами, такими как:

- повышение обоснованности бизнес-планов и нормативов;
- объективное, всестороннее исследование, оценка выполнения бизнес-планов и соблюдения нормативов;
- определение и оценка экономической эффективности использования всех имеющихся ресурсов организации (трудовых, материальных, финансовых);
- выявление и количественное измерение внутренних резервов повышения эффективности деятельности организации;
- разработка вариантов принятия наиболее оптимальных управленческих решений руководством и менеджерами компании.

Важная методологическая черта экономического анализа заключается в установлении причинно-следственных связей, возникающих как результат осуществления деятельности организации, а также в их количественной оценке, т. е. измерении влияния факторов на результативные показатели. Другой особенностью экономического анализа является рассмотрение ка-

ждого экономического явления системно, как совокупности многих взаимосвязанных элементов с необходимой степенью детализации.

Экономический анализ изучает причины формирования и изменения результатов хозяйственной деятельности организаций, что дает возможность рассмотреть сущность экономических процессов и оценить их эффективность, количественно измерить влияние объективных и субъективных факторов, выявить резервы повышения ресурсоотдачи, обосновать стратегические и текущие бизнес-решения.

К принципам экономического анализа относятся:

непрерывность, регулярность наблюдения за состоянием и развитием хозяйственных процессов;

преemptивность в соблюдении методологии и методики его проведения;

объективность в получении обоснованных результатов анализа, выводов и рекомендаций, базирующихся на достоверной и прозрачной информации, имеющейся в бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности;

научность, обуславливающая использование новейших достижений в теории, методологии, методике, методах и инструментах анализа;

комплексность, всеобъемлемость исследования хозяйственных процессов и выявления зависимостей между ними;

системность изучения хозяйственных процессов с позиций выявления внешних взаимосвязей с другими объектами анализа и их элементами;

конкретность и практическая значимость в условиях улучшения результатов деятельности организации, повышения эффективности ее работы;

достоверность и точность аналитических выводов для принятия обоснованных управленческих решений пользователями аналитической информации.

Экономический анализ как наука по организационному уровню изучаемых процессов подразделяется на макро- и микроанализ (рис. 1.3).




Макроанализ посвящен изучению крупномасштабных экономических явлений и процессов на уровне экономики страны, ее регионов, отраслей хозяйственной деятельности.

Объектами изучения макроанализа являются сводные, агрегированные показатели, такие как национальное богатство, валовой внутренний продукт, национальный доход, суммарные государственные и частные инвестиции, количество денег в обращении. Также объектами макроанализа являются средние



Рис. 1.3. Схема экономического анализа

и обобщающие динамические показатели, такие как средняя заработная плата, средние доходы, уровень инфляции, темпы роста основных экономических показателей.

 В центре внимания микроанализа находятся различные показатели, отражающие результаты и динамику деятельности отдельных предприятий, компаний, т. е. самостоятельных субъектов хозяйствования.

В качестве объектов микроэкономического анализа рассматриваются обособленные рамками коммерческой самостоятельности организации (существующие в виде различных организационно-правовых форм), являющиеся одновременно частью единого рыночного механизма хозяйствования. На определенных этапах анализа хозяйственной деятельности организации объектами исследования могут выступать производство продукции и ее продажа, себестоимость, финансовые результаты, финансовое состояние, а также отдельные структурные подразделения организаций, отдельные виды уставной деятельности хозяйствующих субъектов и т. д.

Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности — один из главных элементов менеджмента любой компании; служит средством для выявления резервов, обоснования

бизнес-планов, а также контроля их выполнения. Результаты экономического анализа необходимы различным пользователям (собственникам, руководству, менеджерам и т. д.) для выработки наиболее рациональной системы управления хозяйственной деятельностью организации, ориентированной на конечную цель бизнеса — получение прибыли.

Хозяйственная деятельность организации представляет собой объект исследования многих наук, таких, как экономическая теория, экономика, статистика, менеджмент, бухгалтерский учет, экономический анализ, и др. Особенность экономического анализа деятельности организации заключается не только в изучении результатов бизнеса, но и установлении, а также количественном измерении влияния причинно-следственных связей, возникающих в процессе осуществления разнообразных хозяйственных операций, которые находят свое отражение в информационной системе компании.

Экономический анализ имеет связи и основывается на достижениях других фундаментальных и прикладных отраслей знаний, в частности философии, экономической теории, социологии, математики, статистики, экономики, финансов, бухгалтерского учета и др.

1.2. ТИПОЛОГИЯ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Результаты финансового, управленческого, налогового и других видов экономического анализа необходимы различным субъектам бизнеса как внутренним (руководству, менеджерам), так и внешним (клиентам, партнерам, кредиторам, государственным и негосударственным организациям и т. д.).

Разделение (весьма условное) системы учета организации на финансовый, управленческий, статистический, оперативный, налоговый виды обусловило разделение анализа финансово-хозяйственной деятельности на соответствующие блоки. Такое разделение связано также с классификацией субъектов (пользователей) аналитической информации. Современные условия ведения бизнеса требуют от компаний создания такой системы информационных потоков, которая отвечала бы внешним нормативным установкам, а также внутренним потребностям оперативного и стратегического управления. В зависимости от характера аналитических запросов пользователей экономического анализа система видов экономического анализа деятельности организации, основой которой служит информационная база, представлена на рис. 1.4.



Рис. 1.4. Взаимосвязь видов экономического анализа

Субъектами внешнего анализа (анализа финансовой отчетности), который проводится по данным публичной информации, являются внешние пользователи (кредитные организации, инвестиционные компании, поставщики, клиенты, миноритарные акционеры и т. п.). Внешний анализ необходим также собственникам предприятия для оценки доходности вложений капитала, прогноза стабильности финансового положения фирмы. Финансовые организации (банки, финансово-инвестиционные компании и т. п.) анализируют финансовую отчетность организаций для решения своих задач исходя из критериев минимизации риска вложений при максимизации доходности своих финансовых операций. Деловые партнеры по бизнесу также имеют взаимную возможность воспользоваться результатами анализа финансовой отчетности для принятия коммерческих и иных решений. Таким образом, каждый субъект (пользователь) финансового анализа изучает информацию о деятельности организации исходя из своих конкретных интересов.

Анализ финансовой отчетности представляет собой один из широко распространенных видов экономического анализа, а

также систему исследования финансового состояния и финансовых результатов, формирующихся в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации в условиях влияния объективных и субъективных факторов и получающих отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

На результатах анализа финансовой отчетности основывается принятие большого количества разнообразных решений в области финансового менеджмента. Каждый субъект (пользователь) финансового анализа изучает информацию о деятельности организации в соответствии со своими конкретными интересами.

Анализ финансовой отчетности организации необходим:

собственникам данной организации для оценки доходности вложений капитала, стабильности финансового положения фирмы;

финансовым организациям (банкам, финансовым, инвестиционным компаниям и т. п.) для решения своих коммерческих задач исходя из критериев минимизации риска вложений при максимизации доходности финансовых операций, связанных, в частности, с предоставлением кредитных ресурсов организациям-заемщикам согласно уровню их кредитоспособности;

деловым партнерам по бизнесу, которые имеют взаимную возможность воспользоваться результатами анализа финансовой отчетности для принятия коммерческих и иных решений;

различным организациям, осуществляющим контроль над деятельностью компаний в части соблюдения установленных законодательством правил ведения бизнеса (налоговые органы, органы пожарного надзора, торговые инспекции, органы экологического контроля и т. д.).



Цель анализа финансовой отчетности — получение оптимального набора агрегированных показателей финансового состояния и финансовых результатов организации для удовлетворения информационных потребностей различных пользователей.

Внешний финансовый анализ имеет следующие особенности:

- ▶ множественность субъектов анализа и пользователей конечной информации;
- ▶ разнообразие целей и интересов субъектов анализа;
- ▶ наличие типовых методик, стандартов учета и отчетности;
- ▶ ориентация анализа только на публичную, внешнюю отчетность предприятия и в соответствии с этим ограничение задач анализа как следствие предыдущего фактора;
- ▶ максимальная открытость результатов анализа для всех пользователей информации.



К субъектам налогового анализа относятся государственные налоговые органы, осуществляющие возложенные на них функции по изъятию части доходов организаций в бюджет в виде налогов и сборов.

Пользователей *налогового анализа*, как правило, относят к категории внешних, хотя в определенных условиях в период проведения налоговых проверок они получают право доступа не только к внешней финансовой информации, но и к внутренним бухгалтерским и налоговым регистрам, а также к первичной хозяйственной документации. Налоговый анализ важен также и для руководства компании в целях оптимизации налоговых расходов на этапе налогового планирования, в частности при формировании налоговой политики организации.

Еще одним видом экономического анализа является *статистический*.



Статистический анализ служит дополнением финансового, поскольку его результаты дают более широкое представление о деятельности компании, так как статистические формы отчетности, наряду со стоимостными показателями, содержат количественные данные о производстве и отгрузке товаров; о численности, заработной плате и движении работников; сведения об инвестициях и т. д.

Эпизодический (выборочный) анализ проводится с целью совершенствования управления бизнес-процессами. В качестве информационной основы используются выборочные данные, полученные, в частности, в результате маркетинговых исследований, необходимые для расчета показателей бюджета продаж (объемы возможной реализации товаров, прогнозные цены и т. п.).

Как правило, в процессе проведения анализа различные его виды используются в комплексе. Разнообразие видов экономического анализа способствует формированию объективных результатов, всесторонне характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, выработке наиболее оптимальных управленческих решений, направленных на повышение эффективности бизнеса.

Результатов анализа финансовой отчетности может быть недостаточно для принятия управленческих решений отдельными субъектами. Руководству, мажоритарным акционерам, крупным собственникам компании в процессе осуществления текущего и стратегического управления необходимо иметь дополнительную информацию, которая формируется в результате реализации задач управленческого (внутреннего) анализа. Чтобы принимать разнообразные решения по управлению снабжением ресурсами, производственными процессами, реализа-

цией продукции, финансовыми потоками и т. п., руководству организации в целом и ее структурных подразделений необходима всесторонняя детальная оперативная информация. Такая информация, как правило, является закрытой для внешних субъектов. Формирование ее становится возможным в результате осуществления определенных этапов внутреннего (управленческого) анализа, начиная от сбора данных, их обработки, систематизации, анализа, оценки, выявления причинно-следственных связей и заканчивая разработкой вариантов корректировки управления для достижения главной цели — повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Различие между финансовым и управленческим учетом (и как следствие — различие между финансовым и управленческим анализом) было определено в 1972 г. в Программе для дипломированных управленческих бухгалтеров, разработанной Национальной ассоциацией бухгалтеров США. Управленческий анализ представляет собой часть комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, а также подсистему управления, включающую совокупность форм и методов планирования, анализа, контроля. *Цель управленческого анализа* — аналитическое обоснование вариантов функционирования предприятия для повышения эффективности бизнеса за счет максимальной отдачи имеющихся ресурсов. Он обеспечивает внутренних пользователей информацией для планирования, контроля, принятия управленческих решений.

Внутренний (управленческий) анализ позволяет детализировать результаты деятельности организации относительно ее отдельных подразделений, направлений бизнеса, вплоть до отдельных элементов производства.



Методика управленческого анализа формируется в зависимости от информационных запросов внутренних пользователей информации — руководства и менеджеров различного уровня.

Основное содержание управленческого анализа заключается в исследовании данных внутреннего (управленческого) учета и отчетности, которые составляют коммерческую тайну. В системе управленческого анализа можно выделить такие аналитические блоки, как: анализ объема и структуры продаж, маркетинговый анализ, операционный анализ (взаимосвязь «затраты — объем продукции — прибыль»), анализ эффективности использования ресурсов, анализ технического и организационного уровня производства, прогнозный анализ (бизнес-планирование), анализ деятельности структурных подразделений организации.

Управленческий анализ можно рассматривать не только как внутренний производственный, но и как внутренний финансовый анализ. Содержание внутреннего финансового анализа заключается в более детальном исследовании состояния производственных запасов, кредиторской и дебиторской задолженности, денежных потоков и т. п., так как для этого, кроме данных финансовой отчетности, привлекаются данные внутреннего управленческого учета, нормативная, плановая информация.

Характерные черты управленческого анализа:

- ▶ комплексность;
- ▶ привлечение максимально возможного круга показателей;
- ▶ интегрированность;
- ▶ максимальная закрытость его результатов;
- ▶ отсутствие внешней регламентации;
- ▶ ориентация на цели бизнеса.

Информационная база управленческого анализа охватывает все виды учетных и отчетных данных. Формирование необходимых информационных потоков организуется с учетом организационной структуры компании, наличия в ней так называемых центров учета (ответственности), т. е. организационных единиц или областей деятельности, где целесообразно накапливать информацию о текущих и авансированных затратах, расходах, доходах, ресурсах и т. п.

Взаимосвязь внешнего финансового и внутреннего управленческого анализа заключается в том, что управленческий анализ конкретизирует результаты финансового анализа, используя для этого весь объем информации о деятельности компании. Ряд показателей, характеризующий деятельность организации, применяется и в финансовом, и в управленческом анализе. Так, анализ себестоимости производства и реализации продукции имеет место и в финансовом анализе, и в управленческом. Данные для этого имеются в финансовой (бухгалтерской) отчетности в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и в форме № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» (раздел «Расходы по обычным видам деятельности»), а для более углубленного детального анализа себестоимости используются данные управленческого учета и показатели сегментной производственной отчетности.

Основные особенности содержания финансового (внешнего) и управленческого (внутреннего) экономического анализа приведены в табл. 1.1.

СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Классификационный признак	Финансовый анализ	Управленческий анализ
1. Цель	Формирование оптимального набора агрегированных показателей финансового состояния и финансовых результатов организации для удовлетворения информационных потребностей различных пользователей	Аналитическое обоснование вариантов функционирования предприятия для достижения эффективности бизнеса за счет максимальной отдачи имеющихся ресурсов
2. Объект	Организация, группа организаций	Различные аспекты деятельности организации и ее структурных подразделений
3. Субъекты	Внешние физические и юридические лица (менеджеры и аналитики заинтересованных фирм; специальные компании, занимающиеся анализом отчетов; кредитные организации и др.)	Внутренние организационные структуры управления и отдельные лица, ответственные за проведение анализа (лаборатории, бюро, группы, бухгалтерские, плановые, финансово-экономические службы, менеджеры, а также внешние консультанты)
4. Периодичность	Не реже одного раза в год, а также по мере представления отчетности по запросам внешних пользователей (налоговых, статистических органов, кредитных организаций, финансовых институтов и т. д.)	По мере необходимости, но не реже одного раза в бюджетный период (как правило, 1 месяц)
5. Информационная база	Бухгалтерская (финансовая) отчетность	Данные первичного бухгалтерского учета, оперативного учета, выборочных обследований, нормативно-справочная информация, параметрические данные, акты ревизий и инвентаризаций, аналитические расчеты, а также сведения о конкурентной среде, плановые, прогнозные данные и т. д.
6. Доступность информации	Открыта для широкого круга пользователей	Представляет коммерческую тайну, используется для внутреннего управления
7. Потребители информации	Акционеры, инвесторы, банки, поставщики, покупатели, конкуренты, налоговые, статистические, таможенные, судебные органы, финансовые институты, общественные организации, органы исполнительной власти, персонал предприятия и другие заинтересованные юридические и физические лица	Руководство предприятия, члены Совета директоров, руководители и менеджеры структурных подразделений, функциональных служб и др.
8. Измерители информации	Стоимостные измерители	Любые измерители: стоимостные, натуральные, условные

Классификационный признак	Финансовый анализ	Управленческий анализ
9. Методы	Стандартные методы анализа бухгалтерской отчетности	Традиционные и экономико-математические
10. Направленность анализа	Обоснование оценки финансового состояния и финансовых результатов, квалифицированная интерпретация аналитических показателей	Отсутствие общепринятых норм и методик; критерием считается пригодность в управленческих процессах, результативность
11. Методика	Обязательное следование общепринятым принципам его проведения	Отсутствие установленного регламента и общепринятых методик
12. Формы обобщения	Табличный материал с исходными и расчетно-аналитическим данными, сравнение в динамике, а также с отраслевыми показателями. Описательная интерпретация аналитических данных	Отчеты, записки о результатах проведенного анализа, разработка программ с обоснованием управленческих решений
13. Вид анализа	Внешний, ретроспективный, тематический	Внутренний, оперативный, текущий, комплексный, маржинальный, функционально-стоимостный, факторный и т. д.
14. Степень надежности	Во многом субъективен, схематичен, ограничен по количеству аналитических показателей; недостаточно точен в связи с недостаточным качеством бухгалтерской отчетности	Более точен в части контроля, поскольку используются достоверные данные первичного учета; в части прогнозирования — приближенные вероятностные показатели

Более полная классификация видов экономического анализа позволяет получить представление о его широких возможностях в части изучения результатов бизнеса, текущего управления, а также прогнозирования (табл. 1.2).

Таблица 1.2

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Классификационный признак	Вид экономического анализа
1. Подход к анализу	теоретический; конкретно-экономический
2. Функция управления	ретроспективный, текущий; перспективный; оперативный
3. Уровень объекта управления	государственный; региональный; отраслевой; уровень предприятия (организации); уровень структуры предприятия (организации); уровень элементов производства; уровень детализации элементов производства

Продолжение табл. 1.2

Классификационный признак	Вид экономического анализа
4. Субъект	руководство и экономические службы организации; собственники организации; государственные органы управления и контроля; аудиторские фирмы; партнеры по бизнесу; контрагенты (поставщики, покупатели) и т. д.
5. Содержание и полнота анализируемых показателей	полный анализ всей хозяйственной деятельности; локальный анализ деятельности структуры организации; тематический
6. Периодичность	годовой; квартальный; месячный; декадный; ежедневный; неперIODический
7. Метод изучения объекта	комплексный; системный; функционально-стоимостный; сравнительный; сплошной; выборочный; маржинальный; факторный
8. Степень охвата объекта	сплошной; выборочный
9. Информационная база	анализ финансовой отчетности; налоговый; статистический; управленческий; эпизодический (выборочный)

В зависимости от потребностей обеспечения аналитической информацией внутренних пользователей экономической анализ подразделяется по стадиям управления компанией на три вида (оперативный, перспективный и текущий).



Наиболее распространенным является ретроспективный (текущий) анализ, который в большей степени способствует выполнению контрольной функции в управлении деятельностью компании.

В процессе его осуществления имеется возможность использования максимального объема исходной информации: данных бухгалтерского финансового и управленческого учета и отчетности, статистической отчетности за анализируемый период (месяц, квартал, год), преобразования исходных показателей для достижения необходимого уровня аналитичности, проведения детального факторного анализа результативных показателей деятельности организации. Результаты текущего

экономического анализа дают возможность корректировки стратегических и тактических управленческих решений, повышения обоснованности бизнес-планирования. Текущий (ретроспективный) анализ имеет лишь один, но значительный недостаток. Его результаты всегда запаздывают для оперативного реагирования на негативную ситуацию путем корректировки ранее принятых управленческих решений. Пример этого — получение руководством компании аналитической информации о результатах финансового года после составления годовой бухгалтерской отчетности, для чего законодательством установлен срок 90 дней.

Перспективным называется анализ результатов хозяйственной деятельности с целью определения их возможных значений в будущем, основой которого служит преемственность, устойчивость развития организации.



Перспективный (прогнозный) анализ обеспечивает разработку, обоснование стратегических бизнес-решений.

К числу основных задач перспективного анализа относятся:

- прогнозирование хозяйственной деятельности;
- научное обоснование перспективных бизнес-планов;
- оценка ожидаемого выполнения планов.

Примером перспективного (прогнозного) вида анализа служит формирование показателей бюджетного плана продаж, себестоимости, доходов, расходов, прибыли, денежных потоков и т. п. Для этого применяются специальные методы прогнозирования на базе динамических рядов (математическая экстраполяция, регрессионный прогноз, метод выделения составляющих временного ряда и т. п.).

Наряду с объективными достоинствами перспективный анализ имеет весьма существенный недостаток, связанный с приближенностью расчетов, относительной неточностью прогнозных значений показателей.



Оперативный (ситуационный) анализ проводится сразу после завершения хозяйственных операций за короткие промежутки времени (смену, сутки, пятидневку, декаду).

Его цель заключается в оперативном выявлении недостатков, негативных причин, отрицательно воздействующих на работу предприятия, его структурного подразделения. В быстроменяющихся условиях рыночной среды особую актуальность приобретают вопросы ускорения процесса принятия грамотных, обоснованных управленческих решений. Достижению этих целей служит оперативный анализ.

Методика оперативного анализа включает определение отклонений фактических значений показателей от их плановых и нормативных значений; оценку влияния различных факторов на эти отклонения; установление конкретных причин действия отдельных факторов; быструю разработку мероприятий, направленных на устранение отрицательных факторов.

К объектам оперативного анализа относятся производственные структуры предприятия; снабженческие, сбытовые подразделения. В систему показателей оперативного анализа входят: объем производства; остатки незавершенного производства и готовой продукции; себестоимость; производительность труда и оборудования; прибыль и др.

Источниками информации для анализа служат: первичная документация; данные бухгалтерского и оперативно-технического учета, материалы статистического наблюдения. Чаще всего такие показатели имеют натуральное или количественно-суммовое выражение, что служит отличительной чертой оперативного анализа. На основе собранной оперативной информации рассчитываются необходимые характеристики, отражающие ритмичность, равномерность процессов производства и реализации продукции.

Оперативный анализ служит необходимым дополнением текущего и перспективного видов анализа. Он используется для обоснования принятия управленческих решений в момент совершения хозяйственной операции или сразу же после ее завершения, т. е. позволяет корректировать запланированные ранее производственные процессы с учетом быстроменяющихся внутренних и внешних условий.

Ретроспективный, перспективный и оперативный виды анализа тесно связаны друг с другом. Эта связь в наибольшей степени проявляется в условиях проведения *комплексного финансово-экономического анализа*, который позволяет всесторонне, системно, при максимальном информационном обеспечении, с помощью всего комплекса методов анализа изучить деятельность организации. В процессе комплексного анализа разрабатываются планы, содержащие главные характеристики развития бизнеса на ближайший период времени, а также на отдаленную перспективу. В основу расчетов принимаются достигнутые результаты деятельности компании, полученные в рамках текущего (ретроспективного) анализа, за отчетный и предыдущие периоды.

Отдельная важная группировка видов экономического анализа в зависимости от видов информационных источников, на базе которых реализуются соответствующие его методики и решаются различные аналитические задачи, представлена в табл. 1.3.



**ГРУППИРОВКА ВИДОВ И ЗАДАЧ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ**

Вид анализа	Информационная база	Что анализируется и оценивается (аналитические задачи)
Финансовый анализ (анализ финансовой отчетности)	Данные финансового учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности	Динамика активов организации и их структура; динамика источников средств и их структура; финансовая устойчивость; ликвидность и платежеспособность; использование капитала; денежные потоки; прибыль; рентабельность; деловая активность; дивидендная политика
Налоговый анализ	Данные налогового учета и налоговой отчетности	Налог на добавленную стоимость (НДС); акцизы; налог на прибыль; налог на доходы физических лиц (НДФЛ); единый социальный налог (ЕСН); налог на добычу полезных ископаемых; сбор за пользование ресурсами; налог на имущество организаций; транспортный налог; местные лицензионные сборы; единый налог на вмененный доход
Статистический анализ	Данные статистического учета и статистической отчетности	Состав и структура производства и отгрузки продукции; инвестиции; финансовое состояние; затраты на производство и продажу продукции; численность, состав работников; заработная плата и ее состав; основные фонды
Управленческий анализ	Данные управленческого учета и внутренней отчетности	Объем продаж; производственные возможности; цены на реализуемую продукцию; договорные отношения с поставщиками и покупателями; состав, структура и динамика затрат на производство и реализацию продукции; капитальные затраты; трудовые ресурсы
Эпизодический (выборочный) анализ	Внеучетные данные выборочных наблюдений	Развитие отрасли, отраслевые темпы роста; потенциальные потребители; рыночная конъюнктура; отдельные группы показателей деятельности конкурентов; факторы внешней среды и их влияние; аналогичные товары конкурентов

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что является предметом экономического анализа как науки?
2. Какие объекты исследуются в экономическом анализе на его макро- и микроуровне?
3. Каковы цель и задачи экономического анализа деятельности организации?
4. Какие признаки являются основой группировки видов экономического анализа?
5. Какую роль играет экономический анализ в системе управления компанией?
6. Раскройте взаимосвязь между управленческим и финансовым анализом. Сформулируйте основные различия между ними.

7. В чем заключаются методические основы перспективного анализа?
8. Какие принципы экономического анализа являются основой формирования его методик и их реализации?
9. Что служит источником данных для оперативного анализа?

ТЕСТЫ

- 1.1. Экономический анализ — это:
 - а) самостоятельная отрасль системы экономических знаний;
 - б) часть науки «менеджмент»;
 - в) методология управления бизнесом.
- 1.2. Предмет экономического анализа — это:
 - а) производственные взаимоотношения организации с другими субъектами бизнеса;
 - б) хозяйственные процессы организаций, финансовые результаты и эффективность деятельности, формирующиеся под влиянием различных внешних и внутренних факторов и образующие систему экономической и иной информации;
 - в) информационные потоки, отражающие хозяйственную деятельность организации.
- 1.3. Цель анализа финансово-хозяйственной деятельности организации:
 - а) создание рациональной системы управления бизнесом;
 - б) формирование системы показателей финансовой отчетности;
 - в) разработка обоснования управленческих решений.
- 1.4. Одной из задач экономического анализа является:
 - а) расчет базовой прибыли на акцию;
 - б) повышение обоснованности бизнес-планов и нормативов;
 - в) определение остаточной стоимости основных средств.
- 1.5. К числу принципов экономического анализа относится:
 - а) практическая значимость;
 - б) ретроспективность;
 - в) стоимостная оценка.
- 1.6. Оперативный анализ проводится на основе данных:
 - а) финансовой отчетности;
 - б) статистической отчетности;
 - в) управленческой отчетности.
- 1.7. По признаку «содержание процесса управления» выделяется следующий вид экономического анализа:
 - а) оперативный;
 - б) стохастический;
 - в) тематический.
- 1.8. По признаку «метод изучения объекта» выделяется следующий вид экономического анализа:
 - а) маржинальный;
 - б) внешний;
 - в) внутрипроизводственный.

1.9. Какой недостаток имеет перспективный вид анализа:

- а) невозможность использования метода цепных подстановок;
- б) ограниченность временного интервала измерения показателей одним годом;
- в) приближенность величин расчетных показателей.

1.10. Методика управленческого анализа формируется в зависимости от информационных запросов:

- а) налоговых органов;
- б) руководства организации;
- в) кредитных организаций.

ГЛАВА 2

МЕТОДИКА И МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

- 2.1. Понятие методики экономического анализа
- 2.2. Методы экономического анализа
- 2.3. Методы факторного экономического анализа
- 2.4. Использование экономико-математических методов в экономическом анализе
- 2.5. Классификация факторов и резервов результативности деятельности организации
- 2.6. Моделирование детерминированных и стохастических факторных систем

2.1. ПОНЯТИЕ МЕТОДИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Решение задач экономического анализа становится возможным при использовании различных методик исследования. Таковыми могут быть методики анализа отдельных показателей деятельности хозяйствующего субъекта, методики комплексного анализа и др.

В общем понимании *методика* — это совокупность способов, правил наиболее целесообразного выполнения какой-либо работы.



Методику экономического анализа можно определить как систему способов и правил проведения аналитического исследования, направленного на достижение поставленной цели анализа.

Построение любой методики экономического анализа должно быть ориентировано на соблюдение последовательности действий, связанных с определением:

- цели и задач анализа;
- объектов анализа;
- системы показателей;
- последовательности и периодичности исследования;
- способов изучения объектов анализа;

источников данных;
субъектов анализа;
технических средств обработки информации;
характеристики документов для описания результатов анализа.

Существуют *общие методики* анализа, которые могут быть использованы для анализа различных объектов (например, методика анализа ликвидности баланса), а также *частные методики*, конкретизирующие общую методику относительно конкретного предприятия с учетом специфики, масштабов деятельности, постановки задачи анализа.

К одному из важнейших элементов методики экономического анализа относится выбор способов (приемов, методов) исследования, которые используются в качестве инструментов аналитического процесса на различных этапах: первичной обработки информации и ее систематизации, изучения динамики показателей, их взаимосвязи и взаимозависимости, определения влияния факторов на результативные показатели, выявления резервов и определения перспектив повышения эффективности хозяйственной деятельности.

К стандартным приемам анализа бухгалтерской отчетности относятся следующие.

1. *Чтение отчетности и анализ абсолютных показателей.* Бухгалтерский баланс служит наиболее информативным источником данных о состоянии капитала и имущества организации, в котором зафиксированы итоги хозяйственной деятельности к моменту его составления. Баланс отражает финансово-экономическую ситуацию в организации. Чтение баланса — это знание содержания каждой его статьи, способа ее оценки, роли в деятельности предприятия, связи с другими статьями. Чтение баланса позволяет определить и оценить состав капитала, обязательств и их элементов; внеоборотных и оборотных активов и их элементов; установить наличие «болевых точек» — убытков, уменьшения валюты баланса. Показатели баланса отвечают на вопрос: «Что представляет собой предприятие на данный момент?» На вопрос: «В результате чего сложилось такое положение?» отвечают данные «Отчета о прибылях и убытках», а также примечания к финансовой отчетности.

2. *Горизонтальный (динамический) анализ бухгалтерской отчетности* позволяет провести сравнение показателей во времени. Для этого рассчитываются их абсолютные и относительные изменения. *Абсолютные изменения* (абсолютный прирост или уменьшение) рассчитываются в виде разности между значением показателя за отчетный период (на отчетную дату) и значением показателя за предыдущий период (на предыдущую отчетную дату). *Относительные изменения* определяются в виде

отношения значения показателя за отчетный период (на отчетную дату) и значения показателя за предыдущий период (на предыдущую отчетную дату). Относительное изменение называется *темпом роста* (коэффициент, процент).

3. *Вертикальный (структурный) анализ* дает возможность сравнить абсолютные величины отдельных показателей, формирующих совокупный итоговый показатель (суммы внеоборотных и оборотных активов, остатков незавершенного производства и готовой продукции и т. п.), а также сопоставить относительные характеристики отдельных показателей, установив удельный вес (долю) каждого в их общей итоговой величине. Например, удельный вес оборотных активов в валюте баланса на конец года (в процентах) рассчитывается так:

$$\frac{\text{Оборотные активы на конец года}}{\text{Совокупные активы на конец года}} \cdot 100\%$$

4. *Структурно-динамический анализ* выявляет изменения (структурные сдвиги) удельного веса (доли) отдельного показателя на конец периода (или за отчетный период) по сравнению с его удельным весом на начало периода (или за предыдущий период). Например:

Удельный вес краткосрочных ак- тивов в совокупной величине активов на конец года	—	Удельный вес краткосрочных ак- тивов в совокуп- ной величине ак- тивов на начало года	=	Изменение удельного веса краткосрочных акти- вов в совокупной ве- личине активов за от- четный год ($\pm \Delta$).
--	---	--	---	---

5. *Трендовый анализ* — это анализ динамических (временных) рядов показателей хозяйственной деятельности, расщепление уровня ряда на его составляющие, выделение основной линии развития — тренда. Линия тренда отражает долгосрочное основное развитие показателя. Для выявления тренда используются различные приемы сглаживания, выравнивания и т. п.

Применение трендового анализа включает процедуру так называемого «сглаживания» колебаний экстремальных минимальных и максимальных значений исследуемой совокупности данных. Для этого используются такие методы, как скользящие средние, центрированные скользящие средние, экспоненциальное сглаживание.

Метод *скользящих средних* основан на расчете средних (как правило, среднеарифметических) величин фиксированного числа значений показателей. Скользящие средние представляют собой тренд изучаемого временного ряда. Разновидность скользящих средних — *центрированные скользящие средние*. Они рассчитываются в виде средней величины каждой пары

значений скользящих средних, т. е. иначе они являются двухточечными скользящими средними.

Для устранения колебаний временных рядов значений анализируемых показателей можно использовать также метод *экспоненциального сглаживания*. Каждое сглаженное значение рассчитывается путем сочетания предыдущего сглаженного значения и текущего значения временного ряда. Текущее значение взвешивается с учетом сглаживающей константы α , величина которой колеблется от 0 до 1 (чаще всего значение α выбирается от 0,1 до 0,3). Расчет производится по формуле:

$$S_t = \alpha X_t + (1 - \alpha) S_{t-1},$$

где S_t — текущее сглаженное значение,
 X_t — текущее значение временного ряда,
 S_{t-1} — предыдущее сглаженное значение,
 α — сглаживающая константа.

6. *Коэффициентный анализ* широко применяется для изучения бухгалтерской отчетности. Коэффициенты — это относительные показатели, которые подразделяются на две группы: *коэффициенты распределения* и *коэффициенты координации*. Коэффициенты распределения показывают, какую часть (долю, удельный вес) тот или иной абсолютный показатель составляет от итога группы показателей. Коэффициенты координации представляют собой качественные характеристики, отражающие соотношения разных по существу абсолютных показателей или их линейных комбинаций, имеющих различный экономический смысл. Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении отчетных величин с базисными, а также в изучении динамики за отчетный период и за ряд лет. Исходя из информационных возможностей бухгалтерской (финансовой) отчетности, можно выделить четыре основные группы финансовых коэффициентов координации:

- рентабельности;
- оборачиваемости;
- финансовой устойчивости;
- ликвидности и платежеспособности.

2.2. МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

На определенных этапах анализа деятельности организации используются различные методы исследования хозяйственных процессов и их результатов.



На этапе логического осмысления экономического явления (процесса) используются качественные методы экономического анализа.

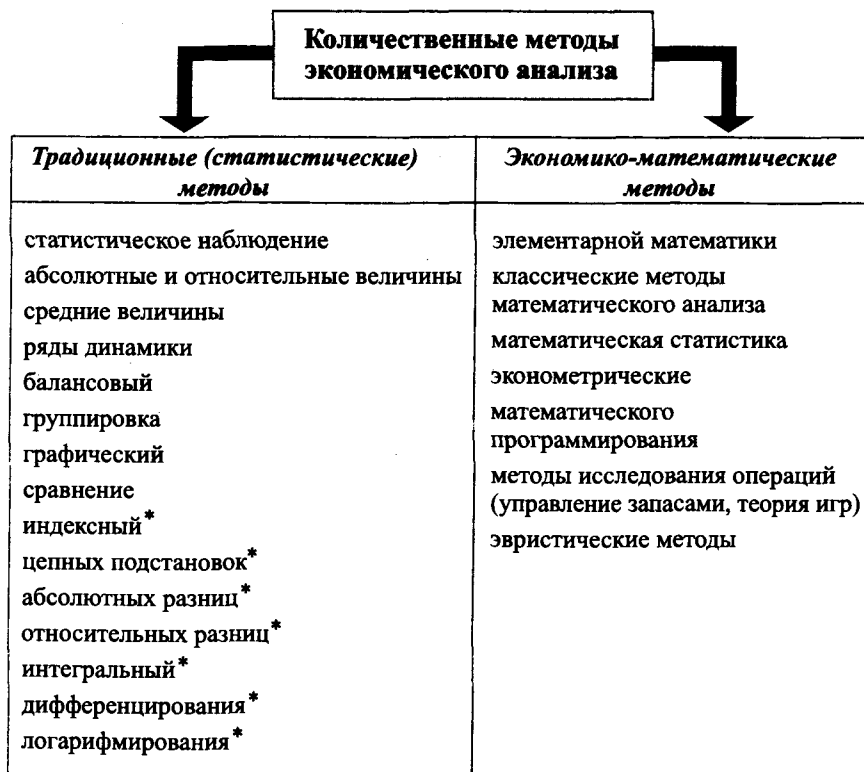
Они позволяют установить возможность (логически обосновать предположение) наличия взаимосвязи между отбираемыми исходными показателями на начальном этапе любой методики анализа, которая с помощью качественных методов приобретает структурно-логический вид. Качественные методы применяются также на заключительном этапе анализа — этапе обобщения и оценки полученных результатов.



С помощью количественных методов экономическая информация обрабатывается, преобразуется, систематизируется, определяется влияние факторов, подсчитываются неиспользованные резервы и т. п.

Количественные методы экономического анализа весьма разнообразны, что объясняется многообразием и сложностью анализируемых хозяйственных процессов.

Количественные методы экономического анализа подразделяются на *традиционные (статистические)* и *экономико-математические* (рис. 2.1).



* Методы факторного анализа.

Рис. 2.1. Группировка методов экономического анализа

Традиционные методы экономического анализа используются для предварительной обработки информации, систематизации, сравнения экономических показателей, исследования показателей в динамике, проведения факторного анализа функциональных зависимостей.

Применительно к анализу деятельности организации *статистическое наблюдение* — это планомерное научно организованное фиксирование данных, отражающих различные стороны ее хозяйственной жизни, запись информации по определенным правилам и с определенными аналитическими целями.

Изучение любого показателя начинается, как правило, с анализа его *абсолютной величины*, которая сравнивается с абсолютной величиной этого показателя в предшествующем периоде, с нормативной, плановой величиной. *Сравнение* проводится также со средней величиной, исчисленной по совокупности аналогичных показателей, с лучшим показателем. Сравнение является на первый взгляд одним из самых простых способов анализа. Однако необходимо учесть, что адекватные выводы могут быть получены только при сравнении *сопоставимых* показателей. Например, сравнивая показатели выручки от продаж за отчетный год и предшествующий, необходимо учесть влияние инфляционных процессов, структурных, организационных и прочих изменений, произошедших в отчетном периоде. Чтобы добиться сопоставимости данных, необходимо скорректировать сумму выручки отчетного года с учетом влияния имевших место факторов.

Относительные величины применяются в анализе динамики различных показателей, а также в процессе изучения структурных показателей и их изменения. Выводы об изменениях показателей в динамике (во времени) можно сделать, рассчитав темпы роста (снижения) в виде отношения величины соответствующего показателя к его базисной величине (базисный темп роста) или к его величине за предшествующий период (цепной темп роста).

Важное значение в экономическом анализе имеют *средние величины*, которые позволяют обобщить совокупность типичных, однородных показателей хозяйственной деятельности, выявить закономерности и тенденции: средняя арифметическая, средняя взвешенная, средняя геометрическая, средняя хронологическая моментного ряда динамики и т. д.

Способ группировки позволяет изучить различные экономические показатели с точки зрения выявления между ними причинно-следственных связей. В процессе использования способа группировки производится определенная классификация показателей, а также факторов (причин), влияющих на изме-

нение этих показателей. Группировку целесообразно применять в тех случаях, когда имеется основание для предположения, что между изменением данного экономического показателя и фактора (или нескольких факторов) имеется связь. Для доказательства этого предположения составляется таблица по какому-либо группировочному признаку (признакам) с заданными интервалами возрастания (убывания) его значения и осуществляется отбор показателей из совокупности исходных данных. Способ группировки может применяться, например, при изучении зависимости между размером производственной площади предприятий, входящих в состав производственного объединения (отрасли), и изменением различных показателей хозяйственной деятельности, в частности уровня рентабельности продаж, рентабельности капитала, производительности труда работников и т. п.

2.3. МЕТОДЫ ФАКТОРНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Одной из главных задач анализа является изучение причин, влияющих на изменение различных экономических показателей оценки деятельности организации. Цель факторного анализа — количественное измерение влияния каждого отдельно взятого фактора.

Экономические показатели рассматриваются в анализе как результат воздействия других показателей — факторов.



Факторы — это причины, воздействующие на изучаемый экономический показатель, которые в результате анализа получают количественную и качественную оценку своего воздействия на результативный показатель.

Разделение экономических показателей хозяйственной деятельности организации на результативные и факторные достаточно условно, так как практически каждый результативный показатель может быть использован в качестве факторного, оказывающего влияние на другой показатель более высокого порядка, и наоборот.

В экономическом анализе исследуются факторные модели, отражающие функциональные зависимости (детерминированные, жесткие связи), а также стохастические (вероятностные).

Важным моментом факторного анализа является выбор модели, адекватно отражающей зависимость между результативным показателем и влияющими на него факторами (причинами). В *детерминированных* (жестких, функциональных) факторных моделях выделяются три основных типа:

мультипликативная: $y = \prod_{i=1}^n x_i = x_1 \cdot x_2 \cdot \dots \cdot x_n$;

аддитивная: $y = \sum_{i=1}^n x_i = x_1 + x_2 + \dots + x_n$;

кратная: $y = \frac{x_1}{x_2}$; $y = \frac{x_1}{\sum_{i=1}^n x_i}$; $y = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{\sum_{j=1}^m x_j}$; $y = \frac{\prod_{i=1}^n x_i}{\prod_{j=1}^m x_j}$,

где y — результирующий показатель;

x_i — факторы (факторные показатели).



Факторный анализ показателей финансовой отчетности основан на принципе элиминирования, т. е. устранения (игнорирования) влияния всех других факторов (причин) на изменение результирующего (итогового) показателя, кроме одного.

Для реализации задач факторного анализа используются различные методы, такие как цепные подстановки, абсолютных разниц, относительных разниц, интегральный, долевого участия, логарифмический, дифференцирования и др.

Для выявления влияния факторов и измерения их воздействия используются определенные методики факторного анализа, в процессе реализации которых применяются различные *методы факторного анализа*:

балансовый;
индексный;
цепных подстановок;
абсолютных разниц;
относительных разниц;
интегральный;
дифференцирования.

Балансовый метод применяется, например, для расчета влияния остатков готовой продукции на начало и конец отчетного периода, объема произведенной продукции на изменение объема реализованной готовой продукции. Воспользовавшись базисными (или плановыми) и отчетными величинами этих показателей, расчет можно провести с помощью следующей формулы:

$$P_{гп} = O_{гп}^H + П_{гп} - O_{гп}^K,$$

где $P_{гп}$ — объем реализованной готовой продукции за период;
 $O_{гп}^H, O_{гп}^K$ — остатки готовой продукции соответственно на начало и конец периода;
 $П_{гп}$ — объем произведенной готовой продукции за период.

Для расчета влияния факторов на изменение объема реализованной готовой продукции за период необходимо выявить отклонения отчетных факторов от базисных (или плановых) значений. Положительные значения полученных отклонений будут соответствовать положительному значению влияния каждого из факторов. Исключение будет составлять отклонение по остаткам готовой продукции на конец периода. Для определения влияния этого фактора на объем реализованной продукции величину полученного отклонения необходимо взять с противоположным знаком, так как из формулы видна обратная связь между ними. Алгебраическая сумма влияния всех трех факторов должна соответствовать отклонению по результативному показателю. Примерный расчет с использованием балансового метода приведен в табл. 2.1.

Таблица 2.1

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ
БАЛАНСОВЫМ МЕТОДОМ

(тыс. руб.)

Показатель	Период		Отклонение (гр. 3 – гр. 2)	Влияние факторов
	базисный	отчетный		
1	2	3	4	5
Остатки готовой продукции на начало периода	12	14	2	2
Объем произведенной готовой продукции	250	295	45	45
Остатки готовой продукции на конец периода	14	17	3	-3
Объем реализованной готовой продукции	248	292	44	44

Как видно из табл. 2.1, прирост объема реализованной продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным составил 44 тыс. руб. Это связано с влиянием трех факторов: изменением остатков готовой продукции на начало и конец периода и изменением объема произведенной продукции, причем влияние перечисленных факторов было неоднозначным. Положительное влияние на рост реализации готовой продукции в отчетном периоде оказало увеличение ее производства (+45 тыс. руб.), а также изменение ее остатков на начало периода (+2 тыс. руб.). Вместе с тем имело место негативное влияние увеличения остатков готовой продукции на конец периода, которое уменьшило объем реализации продукции в отчетном периоде на 3 тыс. руб. Совокупное влияние всех трех факторов на изменение объема реализации готовой продукции составило 44 тыс. руб.



(+ 2 + 45 - 3), что соответствует отклонению отчетного результативного показателя от базисного.

Индексный метод также широко применяется в решении задач факторного анализа. Он дает возможность разложить по факторам как относительное отклонение, так и абсолютное отклонение результативного показателя. В качестве примера можно привести определение влияния на выручку от продаж двух факторов: физического объема реализованной продукции (в количественном выражении) и цен на продукцию. Для этого необходимо воспользоваться системой взаимосвязанных индексов:

$$I^N = \frac{q_1 \cdot p_1}{q_0 \cdot p_0}; \quad I^N = \frac{q_1 \cdot p_0}{q_0 \cdot p_0} \cdot \frac{q_1 \cdot p_1}{q_1 \cdot p_0}; \quad I^N = I^q,$$

- где I^N — общий (результативный) индекс выручки от продаж;
 I^q — факторный индекс физического объема реализованной продукции;
 I^p — факторный индекс цен;
 q_0, q_1 — физический объем реализованной продукции в базисном и отчетном периодах;
 p_0, p_1 — цены базисного и отчетного периодов.

Приведенные формулы показывают, что общее относительное изменение выручки от продажи продукции образуется как произведение относительных изменений двух факторов: физического объема реализованной продукции и цен. Абсолютное отклонение (прирост) результативного показателя — выручки от продажи продукции (ΔN) вычисляется следующим образом:

$$\Delta N = N_1 - N_0 = q_1 p_1 - q_0 p_0.$$

- где N_1 — сумма выручки от продаж за отчетный период;
 N_0 — сумма выручки от продаж за предыдущий период.

Это отклонение образуется под влиянием изменений физического объема реализованной продукции и цен. Для оценки влияния каждого фактора необходимо воспользоваться приемом элиминирования, т. е. при расчете влияния одного фактора устранить влияние другого. Разница между числителем и знаменателем расчета индекса физического объема покажет влияние изменения количества реализованной продукции на сумму выручки от продаж (ΔN_q), так как в этом случае будет элиминировано (устранено) влияние цен. Разница между числителем и знаменателем расчета индекса цен покажет влияние изменения цен на сумму выручки от продаж (ΔN_p), так как в этом случае будет элиминировано (устранено) влияние коли-

чества реализованной продукции. Формулы для расчета влияния факторов следующие:

$$\Delta N_q = q_1 \cdot p_0 - q_0 \cdot p_0; \quad \Delta N_p = q_1 \cdot p_1 - q_1 \cdot p_0;$$

$$\Delta N_q + \Delta N_p = \Delta N.$$

С помощью приведенных выше формул рассчитаем влияние факторов на изменение резульативного показателя индексным методом, используя следующие данные: выручка от продажи продукции в отчетном году составила 1200 тыс. руб., в предшествующем (базисном) — 1000 тыс. руб., рост цен в отчетном периоде — 5%. Определим влияние изменения физического объема реализованной продукции и изменения цен на рост выручки от продажи продукции в отчетном году по сравнению с предшествующим годом.

Так как рост цен составил 5%, то можно считать, что индекс цен равен 1,05 (или 105%):

$$I_p = \frac{q_1 \cdot p_1}{q_1 \cdot p_0} = 1,05, \text{ откуда } q_1 \cdot p_0 = 1200 : 1,05 = 1143 \text{ тыс. руб.}$$

Теперь можно найти влияние каждого из факторов на рост выручки от продажи продукции:

влияние изменения физического объема реализованной продукции:

$$\Delta N_q = q_1 \cdot p_0 - q_0 \cdot p_0 = 1143 - 1000 = 143 \text{ тыс. руб.};$$

влияние изменения цен:

$$\Delta N_p = q_1 \cdot p_1 - q_1 \cdot p_0 = 1200 - 1143 = 57 \text{ тыс. руб.}$$

Как видно из расчетов, на рост выручки от продажи продукции в большей степени повлияло увеличение физического объема реализованной продукции. Суммарное влияние факторов составило 200 тыс. руб., что соответствует абсолютному приросту выручки от продажи продукции (1200 — 1000 = 200 тыс. руб.).

Использование индексного метода в решении задач факторного анализа имеет некоторые ограничения: количество факторов, включенных в аналитическую формулу, — не более двух, а резульативный показатель представляется только в виде произведения факторов. При исследовании других видов факторных зависимостей с большим числом факторов применяются другие методы факторного анализа: цепных подстановок, интегральный, логарифмический и др.

Методом цепных подстановок рассчитывается влияние факторов на резульативный показатель с использованием различных факторных моделей, выраженных в виде функции двух

и более переменных (алгебраической суммы, произведения или частного от деления одних переменных на другие).

Последовательность действий такова. Вначале выбирается тот или иной вид формулы (модели факторного анализа), в которую включается необходимое количество факторов (аргументов), влияющих на результивный показатель (функцию). Далее формируется исходная информация о показателях и факторах, включенных в модель. Для этого могут быть использованы данные отчетности за два временных отрезка, например отчетного и предшествующего (вместо показателей предшествующего периода могут быть использованы плановые или нормативные данные). Следующий этап — вычисление значений результивного показателя по выбранной формуле. Количество таких расчетов всегда на одно больше, чем количество факторов, включенных в формулу (модель). Значения факторов в расчетах последовательно заменяются с предшествующих (или плановых) на отчетные.

В первом расчете все значения факторов — предшествующего периода (плановые), следовательно, и значение результивного показателя также будет за предшествующий период. Во втором и в каждом последующем расчете предшествующее значение *одного из* факторов заменяется на его отчетное значение (все остальные факторы остаются без изменения). В результате такого расчета величина результивного показателя принимает скорректированный вид, причем в каждом последующем расчете количество отчетных значений факторов становится на одно больше, чем в предыдущем расчете.

Для установления последовательности замены значений факторов с предшествующих на отчетные исходят из того, что в первую очередь замены производятся по экстенсивным (количественным) факторам, далее — по интенсивным (качественным). Замены предшествующих значений факторов на отчетные осуществляются до получения отчетного значения результивного показателя. Далее из каждого последующего результивного показателя вычитается предыдущее его значение, тем самым определяется влияние на результивный показатель того фактора, значение которого в последующем расчете было заменено с предшествующего на отчетное. Таким образом определяется влияние каждого фактора, включенного в модель.

Алгебраическая сумма влияния всех факторов должна соответствовать абсолютному отклонению отчетного значения результивного показателя от его значения за предшествующий период. Далее делается вывод о характере и степени воздействия каждого фактора на результивный показатель. Покажем использование способа цепных подстановок на конкретном примере с помощью данных табл. 2.2.

Таблица 2.2

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ
ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ

Показатель	Условное обозначение	Предыдущий год	Отчетный год	Расчет		
				1-й	2-й	3-й
Материальные расходы, тыс. руб.	M	300	326	300	326	326
Коэффициент материалоотдачи	λ_M	60	72	60	60	72
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	N	18 000	23 472	118 000	19 560	23 472

В приведенном примере результативным показателем является выручка от продажи продукции (N), а факторами, оказывающими на нее влияние, — материальные расходы (M) и среднегодовой выпуск продукции в расчете на одного работника (λ_M). Факторная зависимость выражается в виде: $N = M \cdot \lambda_M$, используя которую делаются подстановки значений факторов:

$$300 \cdot 60 = 18\,000 \text{ тыс. руб. } (N_{\text{пред}});$$

$$326 \cdot 60 = 19\,560 \text{ тыс. руб. } (N_{\text{скорректир}});$$

$$326 \cdot 72 = 23\,472 \text{ тыс. руб. } (N_{\text{отч}}).$$

Расчет влияния каждого фактора на изменение выручки от продажи продукции:

влияние изменения материальных расходов:

$$\Delta N_M = 19\,560 - 18\,000 = 1\,560 \text{ тыс. руб.};$$

влияние изменения материалоотдачи:

$$\Delta N_{\lambda_M} = 23\,472 - 19\,560 = 3\,912 \text{ тыс. руб.}$$

Алгебраическая сумма влияния двух факторов ($1\,560 + 3\,912 = 5\,472$ тыс. руб.) соответствует приросту результативного показателя — выручки от продажи продукции в отчетном году по сравнению с предшествующим годом ($23\,472 - 18\,000 = 5\,472$ тыс. руб.).

Для вычисления степени (доли) участия каждого из двух факторов на прирост выручки от продажи продукции в отчетном году необходимо принять величину прироста результативного показателя за 100% и относительно нее рассчитать удельный вес влияния каждого фактора:

$$\begin{aligned} \text{удельный вес влияния материальных расходов} &= \frac{1560}{5472} \cdot 100 = \\ &= 28,5\%; \end{aligned}$$

$$\text{удельный вес влияния материалоотдачи} = \frac{3912}{5472} \cdot 100 = 71,5\%.$$

Как видно из расчетов, влияние второго фактора было наиболее существенным, что признается положительным моментом, так как материалоотдача является интенсивным фактором, действие которого проявляется в повышении эффективности (отдачи) использования материальных ресурсов.

На рис. 2.2 представлены графически:

выручка от продажи продукции за отчетный год, объему которой соответствует площадь большего прямоугольника ($N_{\text{отч}} = 300 \cdot 60 = 18\,000$ тыс. руб.);

выручка от продажи продукции за предшествующий год, объему которого соответствует площадь меньшего прямоугольника ($N = 326 \cdot 72 = 23\,472$ тыс. руб.).

Разность между площадью большего и меньшего прямоугольников соответствует приросту выручки в отчетном году по сравнению с предшествующим годом ($\Delta N = N_{\text{отч}} - N_{\text{пред}} = 23\,472 - 18\,000 = 5\,472$ тыс. руб.). На рис. 2.2 этот прирост выделен. В соответствии с приведенными выше расчетами влияние факторов на прирост выручки от продажи продукции определено следующим образом:

$$\begin{aligned} \Delta N_M &= N_{\text{скорр}} - N_{\text{пред}} = M_{\text{отч}} \cdot \lambda_{M_{\text{пред}}} - M_{\text{пред}} \cdot \lambda_{M_{\text{пред}}} = \\ &= \lambda_{M_{\text{пред}}} \cdot (M_{\text{отч}} - M_{\text{пред}}) = 60 \cdot (326 - 300) = 1560 \text{ тыс. руб.}; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta N_{\lambda_M} &= N_{\text{отч}} \cdot N_{\text{скорр}} = M_{\text{отч}} \cdot \lambda_{M_{\text{отч}}} - M_{\text{отч}} \cdot \lambda_{M_{\text{пред}}} = \\ &= M_{\text{отч}} \cdot (\lambda_{M_{\text{отч}}} - \lambda_{M_{\text{пред}}}) = 326 \cdot (72 - 60) = 3912 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Последовательность замены значений факторов с предшествующих на отчетные установлена начиная с фактора материальных расходов (M). Если бы в первую очередь замены производились по фактору материалоотдачи (λ_M), то результаты рас-

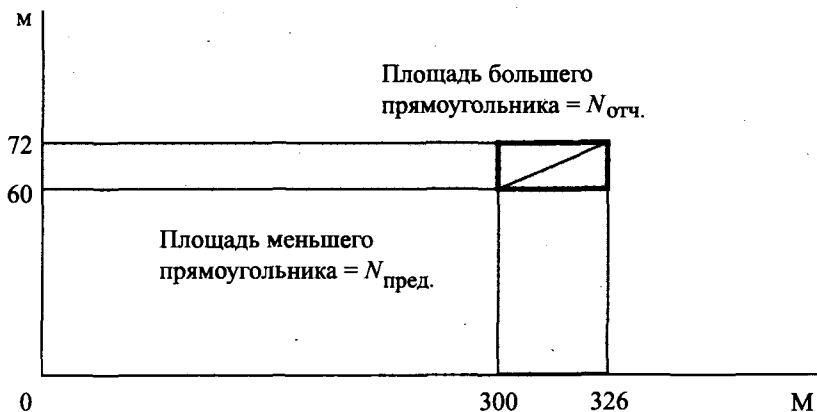


Рис. 2.2. Графическое представление двухфакторной мультипликативной зависимости

четов влияния факторов были бы другими. Такая ситуация объясняется наличием субъективизма при установлении последовательности замены значений факторов. Отсюда и основной недостаток способа цепных подстановок — проблема разложения дополнительного прироста выручки от продажи продукции, образующегося в результате одновременного действия двух факторов. На рис. 2.2 прирост занимает площадь правого верхнего квадрата. Эту проблему позволяет решить интегральный метод факторного анализа.

Интегральный метод, так же как и способ цепных подстановок, применяется для измерения влияния факторов на результативный показатель в факторных моделях, отражающих функциональные зависимости. Он позволяет получить более точные результаты расчетов, не зависящие от последовательности замены базисных значений факторов на отчетные. Дополнительный прирост результативного показателя, образовавшийся от взаимодействия факторов, распределяется между ними.

Проблема разложения по факторам прироста результативного показателя, обусловленного их совместным влиянием, не может быть решена простым делением его на количество факторов, так как действие каждого отдельно взятого фактора по величине, масштабности, направлению воздействия неоднозначно. В интегральном методе действует логарифмический закон перераспределения факторных нагрузок при соблюдении положения независимости факторов.

Одна из особенностей интегрального метода факторного анализа — принцип общего подхода к решению самых разнообразных задач вне зависимости от количества факторов, включенных в модель, а также формы связи между ними. Для решения задач факторного анализа интегральным методом необходимо использовать различные формулы для измерения влияния факторов. Та или иная формула выбирается исходя из вида факторной системы (мультипликативная, кратная, смешанная). Сложность построения формул заключается в построении подынтегральных выражений элементов структуры факторной системы, так как этот процесс является индивидуальным для каждой конкретной факторной модели. В экономическом анализе разработаны формулы для измерения влияния факторов для наиболее часто встречающихся типов факторных систем, некоторые из них приведены в табл. 2.3. Приняты следующие обозначения: f — результативные показатели; x, y, z — факторы; A_x, A_y, A_z — влияние соответствующих факторов на результативные показатели.

ФОРМУЛЫ РАСЧЕТА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА РЕЗУЛЬТАТИВНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ

Вид модели факторной системы	A_x	A_y	A_z
$f = x \cdot y$	$A_x = \frac{1}{2} \Delta x (y_0 + y_1)$	$A_y = \frac{1}{2} \Delta y (x_0 + x_1)$	—
$f = x \cdot y \cdot z$	$A_x = \frac{1}{2} \Delta x (y_0 z_1 + y_1 z_0) + \frac{1}{3} \Delta x \Delta y \Delta z$	$A_y = \frac{1}{2} \Delta y (x_0 z_1 + x_1 z_0) + \frac{1}{3} \Delta x \Delta y \Delta z$	$A_z = \frac{1}{2} \Delta z (x_0 y_1 + x_1 y_0) + \frac{1}{3} \Delta x \Delta y \Delta z$
$f = \frac{x}{y}$	$A_x = \frac{\Delta x}{\Delta y} \ln \left \frac{y_1}{y_0} \right $	$A_y = \Delta f - A_x$	—
$f = \frac{x}{y + z}$	$A_x = \frac{\Delta x}{\Delta y + \Delta z} \ln \left \frac{y_1 + z_1}{y_0 + z_0} \right $	$A_y = \frac{\Delta f - A_x}{\Delta y + \Delta z} \Delta y$	$A_z = \frac{\Delta f - A_x}{\Delta y + \Delta z} \Delta z$

Используя исходные данные табл. 2.2, можно рассчитать влияние факторов интегральным методом. Введем следующие обозначения:

f_0, f_1 — выручка от продажи продукции предшествующего и отчетного года;

x_0, x_1 — материальные расходы предшествующего и отчетного года;

y_0, y_1 — материалоотдача предшествующего и отчетного года.

Факторная зависимость описывается формулой $f = x \cdot y$.

Влияние факторов на изменение выручки от продажи продукции в отчетном году рассчитывается по соответствующим формулам, приведенным в табл. 2.3:

$$A_x = \frac{1}{2} \Delta x (y_0 + y_1) = \frac{1}{2} \cdot (362 - 360) \cdot (60 + 72) = 1716 \text{ тыс. руб.};$$

$$A_y = \frac{1}{2} \Delta y (x_0 + x_1) = \frac{1}{2} \cdot (72 - 60) \cdot (300 + 326) = 3756 \text{ тыс. руб.}$$

Совокупное влияние факторов, равное 5472 тыс. руб. (1716 + 3756), соответствует приращению результативного показателя, равному 5472 тыс. руб. (23 472 - 18 000).

При сравнении результатов, полученных интегральным методом и методом цепных подстановок, обнаруживаются расхождения в полученных значениях влияния факторов. В частности, по интегральному методу (более объективному) влияние материальных расходов оказалось на 156 тыс. руб. больше, чем по методу цепных подстановок, что объясняется перераспределением дополнительного прироста выручки от продажи продукции, связанного с совместным воздействием факторов на результативный показатель.

Дифференцирование также является методом количественной оценки влияния отдельных факторов на изменение резуль- тативного показателя. При использовании этого метода предполагается, что приращение резуль- тативного показателя (функции) распределяется на слагаемые, каждое из которых исчисляется как произведение соответствующей частной про- изводной на приращение переменной, по которой вычислена данная производная. Пусть имеется функция $y = f(x_1, x_2)$, то- гда ее полное приращение определяется следующим образом:

$$\Delta y = \frac{\partial y}{\partial x_1} \Delta x_1 + \frac{\partial y}{\partial x_2} \Delta x_2 + 0(\sqrt{\Delta x_1^2 + \Delta x_2^2}),$$

- где Δy — приращение резуль- тативного показателя (функции);
 $\Delta x_1, \Delta x_2$ — приращение первого и второго факторов;
 $\frac{\partial y}{\partial x_1}, \frac{\partial y}{\partial x_2}$ — частные производные;
 $0(\sqrt{\Delta x_1^2 + \Delta x_2^2})$ — бесконечно малая величина более высокого порядка, чем $(\sqrt{\Delta x_1^2 + \Delta x_2^2})$.

Влияние факторов x_1 и x_2 на изменение Y рассчитывается так:

$$\Delta y_{x_1} = \frac{\partial y}{\partial x_1} \Delta x_1;$$

$$\Delta y_{x_2} = \frac{\partial y}{\partial x_2} \Delta x_2.$$

Сумма влияния факторов представляет собой главную часть приращения резуль- тативного показателя (Δy). Параметр $(\sqrt{\Delta x_1^2 + \Delta x_2^2})$ мал (достаточно близок к нулю) при малых из- менениях факторов. Его значение может быть существенным (отличным от нуля) при больших изменениях факторов, что может привести к ошибкам в оценке влияния факторов.

В качестве примера дифференцирования как метода фак- торного анализа, можно рассмотреть конкретную задачу, в ко- торой резуль- тативным показателем является выручка от прода- жи продукции (N), а факторами — материальные расходы (M) и материалоотдача (λ_M). Взаимосвязь между факторами и ре- зуль- тативным показателем выражается функцией $N = M \cdot \lambda_M$. Влияние факторов по методу дифференцирования рассчиты- вается следующим образом:

$f'_\lambda \Delta \lambda_M$ — влияние изменения материалоотдачи, где f'_λ — частная производная функция по аргументу λ_M ;

$f'_M \Delta M$ — влияние изменения материальных расходов, где f'_M — частная производная функция по аргументу M .

2.4. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО- МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Для решения сложных аналитических задач экономического анализа недостаточно использования методов элементарной теории статистики, поэтому на помощь приходят методы математической статистики, а также другие методы высшей математики.



Экономико-математические методы анализа служат инструментом углубления аналитических исследований, детализации результатов анализа, полученных с помощью традиционных методов.

В табл. 2.4 представлена группировка экономико-математических методов, применяемых в анализе хозяйственной деятельности организации.

Таблица 2.4

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Группа методов	Название математического метода
Методы элементарной математики	Арифметические, алгебраические и т. п.
Классические методы математического анализа	Дифференциальное и интегральное исчисление Вариационное исчисление
Методы математической статистики	Методы изучения одномерных статистических совокупностей Методы изучения многомерных статистических совокупностей
Эконометрические методы	Производственные функции Методы «затраты — выпуск»
Методы математического программирования	Линейное программирование Блочное программирование Нелинейное программирование (целочисленное, квадратическое, параметрическое и т. д.) Динамическое программирование Методы решения линейных программ
Методы исследования операций	Управление запасами Износ и замена оборудования

Группа методов	Название математического метода
Методы экономической кибернетики	Теория игр Теория расписания Сетевые методы планирования и управления Теория массового обслуживания Системный анализ Методы имитации Методы моделирования Методы обучения, деловые игры Методы распознавания образов
Математическая теория оптимальных процессов	Максимум Понтрягина для управления технико-экономическими процессами Максимум Понтрягина для управления ресурсами
Эвристические методы	Методы экспертных оценок

Методы *элементарной математики* применяются в различных экономических расчетах. Примеры их использования приведены выше.

Посредством методов *классической высшей математики* можно рассчитать влияния факторов с помощью дифференцирования и интегрирования.

Методы *математической статистики* применяются для изучения массовых, повторяющихся явлений, когда связь между факторами и результативным показателем представляется не функциональной, а вероятностной. Наибольшее распространение эти методы получили для изучения двумерных и многомерных статистических совокупностей (парный и множественный корреляционный анализ, регрессионный, дисперсионный, ковариационный, компонентный факторный анализ).

Методы *корреляционного и регрессионного анализа* позволяют изучить наличие, направление и интенсивность связей между показателями. Теснота связи между ними измеряется корреляционными отношениями (для нелинейной зависимости) или коэффициентом корреляции (для линейной зависимости). Предположение о наличии и тесноте связи делается в случае выявления общих закономерностей в изменении значений показателей. Исследование связи производится с помощью корреляционного анализа. В зависимости от поставленной задачи и характера исходной информации рассчитывается коэффициент корреляции (K_V) или корреляционное отношение по формуле:

$$K_V = \frac{\sigma_{xy}^2}{\sigma_x \cdot \sigma_y},$$

$$\sigma_{xy}^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y});$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}{n}}; \quad \sigma_y = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}{n}}, \quad (2.1)$$

где X_i — i -е значение фактора;
 Y_i — i -е значение результативного показателя;
 \bar{X}, \bar{Y} — среднеарифметическое значение соответственно фактора и результативного показателя;
 n — количество наблюдений.

Полученные значения коэффициентов сравниваются со значениями корреляционной шкалы для установления факта наличия связи между показателями или ее отсутствия. Считается, что при значении коэффициента корреляции менее 0,5 связь отсутствует. Если значение коэффициента корреляции более 0,5, то связь между показателями существует, причем чем ближе коэффициент корреляции к единице, тем связь более тесная. Если коэффициент корреляции достаточно близок к единице, то характер зависимости между фактором (x) и результативным показателем (y) можно описать уравнением прямой $y = a + b \cdot x$, где коэффициент b рассматривается как коэффициент регрессии, определяющий интенсивность связи между фактором и результативным показателем. Уравнение решается относительно коэффициентов a и b способом наименьших квадратов. Коэффициент b показывает, на какую величину изменяется результативный показатель (y) при изменении фактора (x) на единицу.

Основой *эконометрических* методов служит экономическая модель, адекватно отражающая тот или иной хозяйственный процесс, построенная с учетом его характерных особенностей. Примером может служить модель зависимости «затраты — выпуск продукции — прибыль».

Для решения задач оптимизации экономических и хозяйственных процессов широко применяются методы *математического программирования*. Они используются для осуществления прогнозных характеристик, обоснования бизнес-планов. *Линейное программирование* основано на решении системы линейных уравнений (с преобразованием в уравнения и неравенства), когда зависимость между изучаемыми явлениями строго функциональна. Все экономические задачи, решаемые с помощью линейного программирования, отличаются альтернативностью решения и определенными ограничивающими усло-

виями. Решить такую задачу — значит выбрать из всех допустимо возможных (альтернативных) вариантов оптимальный. Важность и ценность использования в экономике метода линейного программирования состоит в том, что оптимальный вариант выбирается из весьма значительного количества альтернативных вариантов.

Методы динамического программирования применяются при решении оптимизационных задач, в которых целевая функция или ограничения либо и первое и второе одновременно характеризуются нелинейными зависимостями. Признаками нелинейности являются, в частности, наличие переменных, у которых показатель степени отличается от единицы, а также наличие переменной с показателем степени, под корнем, под знаком логарифма и т. п.

Методы *исследования операций* предполагают разработку целенаправленных действий (операций), количественную оценку вариантов решений и выбор наилучшего из них.

Теория игр — это теория математических моделей принятия оптимальных решений в условиях неопределенности и противоречивости целей. Примером реализации теории игр может служить тот случай, когда, с одной стороны, стоит задача максимизации экономии сырья, а с другой стороны, задача повышения качества продукции. Теория игр исследует оптимальные стратегии в ситуациях игрового характера. К ним относятся ситуации, связанные с выбором самых выгодных производственных решений, системы научных и хозяйственных экспериментов, с организацией статистического контроля, хозяйственных взаимоотношений между предприятиями промышленности и других отраслей. Формализуя конфликтные ситуации математически, их можно представить как игру двух, трех и более игроков, каждый из которых преследует цель максимизации своей выгоды, своего выигрыша за счет другого.

Теория массового обслуживания находит свое применение в исследовании самых разнообразных процессов. Любое предприятие можно представить как объект системы обслуживания. Например, предприятие оптовой торговли обслуживает розничную торговую сеть, поставляя товары. Показатели количества и ассортимента поставляемых товаров, частота их завоза оптимизируются на основе установления статистических закономерностей, количественное изучение которых является прикладной задачей теории массового обслуживания.

Среди методов *экономической кибернетики* наибольшее распространение получили методы моделирования и системного анализа.



Эвристические методы (гр. *heuristiko*) представляют собой неформализованные методы анализа экономических явлений и процессов, принятия решений, основанных на опыте, интуиции, аналогиях, изобретательности, экспертных оценках.

Для обработки больших объемов цифровой информации созданы и успешно функционируют компьютерные программные продукты, выполняющие в том числе и расчетно-аналитические операции. С помощью таких программ реализуются различные методики финансового и управленческого анализа, финансового планирования, бюджетирования, контроллинга и т. д. Компьютерные аналитические программы функционируют самостоятельно, а также в составе системного компьютерного обеспечения. Одновременное использование правовых консультационных программ расширяет аналитические возможности программных продуктов, позволяет применять их в различных отраслях, на предприятиях различных организационно-правовых форм и масштабов деятельности.

2.5. КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ И РЕЗЕРВОВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Эффективность деятельности организации характеризуется сравнительно небольшим числом обобщенных (агрегированных), как правило, относительных показателей, на каждый из которых оказывает влияние целая система внешних и внутренних факторов. Знание действия факторов, умение определять их влияние на показатели эффективности позволяют создать механизм управления этими факторами, механизм поиска резервов.

Одна из главных особенностей экономического анализа — изучение причин (факторов), влияющих на изменение различных экономических показателей деятельности организации. Для выявления и измерения их воздействия используются определенные методики факторного анализа, для реализации которых требуется построение адекватной системы результативных показателей. Путем преобразования такой системы можно установить и количественно измерить влияние наиболее существенных факторов. Кроме факторной системы, следует сформировать информационную базу анализа, содержащую необходимый объем количественных характеристик различных внутренних и внешних факторов. Разнообразие факторов, оказывающих влияние на результаты деятельности организации, следует систематизировать по ряду классификационных признаков.



Каждое экономическое явление, хозяйственный процесс описываются целым комплексом взаимосвязанных показателей, следовательно, выбор и обоснование системы показателей — один из важных методологических моментов, от которого зависят результаты экономического анализа.

Так как в процессе проведения экономического анализа деятельности организации используется максимальное количество всевозможных показателей, то необходимо их упорядочение: группировка, систематизация, классификация.

Общепринятая *классификация факторов* предполагает разделение их на *внешние* (не зависящие от деятельности организации) и *внутренние* (зависящие от деятельности организации). К *внешним* факторам относятся внешнеэкономические условия хозяйствования (система рыночных, финансовых отношений, налоговая среда, уровень платежеспособного спроса и т. п.), социальные условия, природные условия. *Внутренние* факторы можно подразделить на *производственные* (производственные ресурсы, организационно-технический уровень производства) и *непроизводственные* (снабжение, сбыт, природоохранные мероприятия, социальные аспекты и т. п.). Кроме того, внутренние факторы подразделяются на *основные* и *неосновные*. Внутренними основными называются факторы, определяющие результаты работы организации (средства труда, предметы труда, труд и т. д.). Внутренние неосновные факторы хотя и определяют работу производственного коллектива, но не связаны непосредственно с сущностью рассматриваемого показателя: это структурные сдвиги в составе продукции, нарушения хозяйственной и технологической дисциплины.

Факторы в экономическом анализе могут классифицироваться и по другим признакам. Они могут быть общими, т. е. влияющими на ряд показателей, или частными, специфическими для данного показателя.

Классификация факторов служит основой систематизации, создания методики анализа их влияния на результативные показатели. В процессе факторного анализа производится количественное измерение этого влияния, выявление резервов роста эффективности деятельности компании. Поэтому классификация факторов аналогична классификации резервов.

В экономике различают два понятия резервов — резервные запасы (например, сырья, материалов), которые необходимы для непрерывного и планомерного развития хозяйства, и резервы как неиспользованные возможности роста продаж, улучшения качественных показателей продукции и т. д.

Под *резервами* следует понимать неиспользованные возможности снижения текущих и авансируемых затрат матери-

альных, трудовых и финансовых ресурсов при данном уровне развития производительных сил и производственных отношений. Устранение потерь и нерациональных затрат — один из путей использования резервов. Другой путь связан с ускорением научно-технического прогресса как главного рычага повышения интенсификации и эффективности производства. Таким образом, резервы в полном объеме представляют собой разрыв между достигнутым уровнем использования ресурсов и возможным уровнем исходя из накопленного производственного потенциала организации.

Основной принцип классификации резервов — по источникам повышения эффективности производства, которые сводятся к трем основным группам (простым моментам процесса труда): сам труд, предмет труда и средства труда (табл. 2.5).

Таблица 2.5

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ И РЕЗЕРВОВ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Классификационный признак	Вид резерва (фактора)
1. По стадиям воспроизводственного цикла	конструкторская и технологическая стадии; стадия освоения новых технологий, видов продукции; стадия снабжения производства сырьем, комплектующими изделиями, энергией; стадия серийного производства продукции; непроизводственная стадия (сбыт)
2. По результатам их воздействия на изменение	объемов производства и продаж; структуры и ассортимента продукции; качества; затрат; доходности; финансового состояния; рентабельности
3. По срокам	текущие (их устранение возможно в настоящее время); ретроспективные (их воздействие является свершившимся фактом в предшествующий период); перспективные (воздействие которых может повлиять на результаты в будущем)
4. По способам выявления	явные (потери, перерасход); скрытые (выявление которых требует глубокого анализа)
5. По источникам	внешние; внутренние
6. По характеру воздействия на результативные показатели	интенсивные; экстенсивные

Классифицируют резервы также по конечным результатам, на которые эти резервы воздействуют. Различают резервы повышения объема продукции, совершенствования структуры и ассортимента изделий, улучшения качества, снижения себестоимости продукции или по элементам затрат, или по статьям затрат, или по центрам ответственности; резервы повышения прибыльности продукции, укрепления финансового положения и повышения уровня рентабельности. При сводном подсчете резервов важно исключить дублирование и двойной счет, для чего следует строго соблюдать определенные принципы классификации резервов. Например, резервы увеличения объема и повышения качества продукции, а также резервы снижения себестоимости одновременно являются резервами увеличения прибыли и повышения уровня рентабельности хозяйствования.

Для рациональной организации поиска резервов большое значение имеет их группировка по стадиям процесса воспроизводства (снабжение, производство и сбыт продукции), а также по стадиям создания и эксплуатации изделий (предпроизводственная стадия — конструкторская и технологическая подготовка производства; производственная стадия — освоение новых изделий и новых технологий в производстве; эксплуатационная стадия — потребление изделия).

По признаку срока использования резервы подразделяются на текущие (реализуемые на протяжении данного года) и перспективные (которые можно реализовать в более далекой перспективе). По способам выявления резервы классифицируются на явные (ликвидация очевидных потерь и перерасходов) и скрытые, которые могут быть выявлены путем глубокого экономического анализа, его особых методов, например сравнительного межхозяйственного анализа, функционально-стоимостного анализа и др. Возможны и другие принципы классификации резервов в зависимости от конкретных условий и задач каждой организации.

В зависимости от источников образования резервы подразделяются на *внешние и внутренние*. Реализация *внешних резервов* зависит от состояния экономической, политической, социальной внешней среды, в которой функционирует организация.



Главным источником экономии и повышения ресурсоотдачи служат внутренние резервы.

Использование ресурсов организации может быть *экстенсивным* (направленным на привлечение дополнительных материальных, финансовых ресурсов) и *интенсивным* (направленным на ускорение отдачи от уже произведенных затрат пу-

тем интенсификации производства, внедрения новых технологий, повышения производительности и т. д.). Одна из главных задач экономического анализа — выявление и количественное измерение неиспользованных резервов, а также разработка оптимальных вариантов их реализации.

Классификация резервов по другим признакам определяется конкретными условиями деятельности и задачами организации. В процессе сводного расчета всех имеющихся резервов необходимо исключить возможность дублирования, так как реализация одного резерва может дать эффект сразу по нескольким показателям, связанным между собой. Например, резервы роста объема производства и повышения качества продукции одновременно представляют собой резервы повышения прибыли и рентабельности.

2.6. МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕТЕРМИНИРОВАННЫХ И СТОХАСТИЧЕСКИХ ФАКТОРНЫХ СИСТЕМ

Наиболее важный этап проведения факторного анализа — создание исходной модели — описания взаимосвязи между факторами и результативными показателями, а также работа с ней — моделирование. *Моделирование* — один из ключевых методов научного познания, с помощью которого создается модель (условный образ) объекта исследования.

Определенные методы экономического анализа служат инструментарием различных типов экономических моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать связи между исследуемыми показателями. Принято выделять следующие основные типы моделей, используемые в экономическом анализе:

описательные — модели описательного характера, основанные на использовании информации, содержащейся прежде всего в бухгалтерской отчетности;

прогностические — модели предсказательного, прогностического характера, применяемые для прогнозирования доходов предприятия и его будущего финансового состояния;

сравнительные — модели сравнения фактических результатов с ожидаемыми бюджетными.

Экономико-математическое моделирование широко применяется в экономическом анализе для изучения экономических процессов и явлений, оценки показателей хозяйственной деятельности. Сущность этого метода заключается в том, что взаимосвязь исследуемого показателя с факторами передается в виде конкретного математического уравнения (неравенства). Экономико-математическая модель должна быть адекватна действительности, отражать существенные стороны и связи

изучаемого объекта. Процесс моделирования условно подразделяется на четыре этапа:

- установление теоретических закономерностей, присущих анализируемому экономическому процессу;
- анализ эмпирических данных, отражающих структуру, динамику показателей;
- выбор методов решения задачи;
- анализ полученных результатов.

В процессе создания экономико-математической модели часто возникает проблема, связанная со сложностью формализации экономического процесса (включения в модель всех элементов, факторов). Возникает необходимость упрощения модели, исключения второстепенных характеристик. Так, одной из наиболее сложных задач экономико-математического моделирования считается построение модели экономики предприятия в целом. Экономико-математическая модель конкретного показателя хозяйственной деятельности представляет собой факторную систему. Факторы, как элементы модели, должны обладать причинностью, достаточной специфичностью, самостоятельностью существования, возможностью количественного изменения, учетной возможностью.

В экономическом анализе исследуются факторные модели, отражающие функциональные зависимости между результативным показателем и факторами, включенными в модель. Моделирование таких факторных систем называется *детерминированным моделированием*.

Широкую известность имеет разработанная специалистами компании «Дюпон» система моделирования исходной кратной факторной модели рентабельности активов (Du Pont model), которая позволяет описать взаимосвязь обобщающего показателя эффективности бизнеса (рентабельности) с воздействующими на него факторами рентабельности продаж и оборачиваемости активов.

Детерминированные факторные системы можно моделировать с помощью следующих приемов.

1. Метод удлинения факторной системы.

Исходная факторная система: $y = \frac{a_1}{a_2}$. Если a_1 представить

в виде суммы отдельных слагаемых-факторов: $a_1 = a_{1,1} + a_{1,2} + a_{1,3} + \dots + a_{1,n}$, то

$y = \frac{a_{1,1}}{a_2} + \frac{a_{1,2}}{a_2} + \frac{a_{1,3}}{a_2} + \dots + \frac{a_{1,n}}{a_2}$ будет конечной факторной

системой вида $y = \sum_{i=1}^n x_i$.

2. Метод расширения факторной системы.

Исходная факторная система: $y = \frac{a_1}{a_2}$. Если и числитель,

и знаменатель дроби умножить на одно и то же число (расширить), то получим новую факторную систему:

$$y = \frac{a_1 \cdot b \cdot c \cdot d \cdot e}{a_2 \cdot b \cdot c \cdot d \cdot e} = \frac{a_1}{b} \cdot \frac{b}{c} \cdot \frac{c}{d} \cdot \frac{d}{e} \cdot \frac{e}{a_2}, \text{ т. е. мультипликативную модель вида:}$$

$$y = \prod_{i=1}^n x_i.$$

3. Метод сокращения факторной системы.

Исходная факторная система: $y = \frac{a_1}{a_2}$. Если и числитель, и

знаменатель разделить на одно и то же число, то получим новую факторную систему:

$$y = \frac{\frac{a_1}{b}}{\frac{a_2}{b}} = \frac{a_{1,1}}{a_{2,1}}.$$

Конечная факторная система имеет вид $y = \frac{x_1}{x_2}$.

Каждый показатель *доходности*, или *рентабельности*, представляет собой двухфакторную модель $y = \frac{x_1}{x_2}$, которая путем

моделирования преобразуется в многофакторные аддитивные, кратные или мультипликативные. Рассмотрим несколько примеров.

Пример 1

$$\rho_A = \frac{P}{A} = \frac{P \cdot N \cdot \overline{OA}}{A \cdot N \cdot \overline{OA}} = \frac{\overline{OA}}{A} \cdot \frac{N}{\overline{OA}} \cdot \frac{P}{N} = d_{OA} \cdot \lambda_{OA} \cdot \rho_N,$$

где ρ_A — рентабельность активов;

$\frac{P}{A}$ — прибыль;

$\frac{A}{\overline{OA}}$ — средняя балансовая величина совокупных и оборотных активов;

N — выручка от продаж;

d_{OA} — доля (удельный вес) оборотных активов в совокупных активах;

λ_{OA} — коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

ρ_N — рентабельность продаж.

Исходная кратная двухфакторная модель рентабельности активов с помощью моделирования преобразована в трехфакторную мультипликативную типа $f = x_1 \cdot x_2 \cdot x_3$. Влияние факторов рассчитывается методом абсолютных разниц (индекс «отч» — отчетный период, индекс «пред» — предшествующий период):

$$\Delta f_{x_1} = \Delta x_1 \cdot x_{2\text{пред}} \cdot x_{3\text{пред}}$$

$$\Delta f_{x_2} = x_{1\text{отч}} \cdot \Delta x_2 \cdot x_{3\text{пред}}$$

$$\Delta f_{x_3} = x_{1\text{отч}} \cdot x_{2\text{отч}} \cdot \Delta x_3$$

$$\Delta f = \Delta f_{x_1} + \Delta f_{x_2} + \Delta f_{x_3}$$

Пример 2

Практически в любой многофакторной модели рентабельности в качестве фактора, оказывающего на нее прямое влияние, представлен один из наиболее значимых показателей эффективности — рентабельность продаж. Этот показатель, в свою очередь, — результат влияния производственных и сбытовых процессов (факторов), в результате которых — доходы и расходы по обычным видам деятельности. Моделирование исходной кратной двухфакторной модели рентабельности продаж (ρ_N) можно выразить следующим образом:

$$\rho_N = \frac{P_N}{N} = \frac{N - M - U - Am - S_{\text{проч}}}{N} = 1 - \left(\frac{M}{N} + \frac{U}{N} + \frac{Am}{N} + \frac{S_{\text{проч}}}{N} \right) = 1 - (x_1 + x_2 + x_3 + x_4),$$

где ρ_N — прибыль от продаж;

N — выручка от продаж;

M — материальные расходы;

U — расходы на оплату труда, включая социальные отчисления;

Am — расходы на амортизацию;

$S_{\text{проч}}$ — прочие виды расходов по обычным видам деятельности;

$\frac{M}{N}$ — материалоемкость производства и продажи продукции;

$\frac{U}{N}$ — зарплатоемкость производства и продажи продукции;

$\frac{Am}{N}$ — амортизациоёмкость производства и продажи продукции;

$\frac{S_{\text{проч}}}{N}$ — прочая расходоёмкость производства и продажи продукции.

Как видно из формулы, коэффициенты расходоёмкости находятся в обратно пропорциональной зависимости с рентабельностью продаж. Следовательно, рост рентабельности

продаж может быть получен за счет относительной экономии производственных ресурсов, т. е. при снижении значений коэффициентов расходоёмкости. В свою очередь, снижение расходоёмкости возможно при условии опережающего темпа роста выручки от продаж по сравнению с расходами по обычным видам деятельности. Использование исходной информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности (баланс, формы № 2, 5), и одного из методов факторного анализа позволяет рассчитать влияние каждого отдельно взятого производственного фактора (коэффициента расходоёмкости) на динамику рентабельности продаж организации.

Пример 3

Преобразование исходной двухфакторной кратной модели рентабельности активов в шестифакторную мультипликативную модель:

$$\begin{aligned} \rho_A &= \frac{P}{A} = \frac{P \cdot N \cdot \overline{ЗК} \cdot \overline{СК} \cdot \overline{ОА} \cdot \overline{А}}{A \cdot N \cdot \overline{ЗК} \cdot \overline{СК} \cdot \overline{ОА} \cdot A} = \frac{P}{N} \cdot \frac{\overline{ЗК}}{\overline{СК}} \cdot \frac{\overline{СК}}{A} \cdot \frac{\overline{ОА}}{A} \cdot \frac{N}{\overline{ОА}} \cdot \frac{\overline{А}}{\overline{ЗК}} = \\ &= \frac{\overline{ЗК} \cdot \overline{СК} \cdot \overline{ОА} \cdot N \cdot P}{\overline{СК} \cdot A \cdot A \cdot \overline{ОА} \cdot N} \cdot \frac{P}{\overline{ЗК} \cdot A} \end{aligned}$$

где ρ_A — рентабельность активов;

$\frac{P}{A}$ — прибыль;

$\frac{A}{A}$ — средняя балансовая величина совокупных активов;

$\frac{ОА}{A}$ — средняя балансовая величина оборотных активов;

$\frac{N}{A}$ — выручка от продаж;

$\frac{\overline{СК}}{A}$ — средняя балансовая величина собственного капитала;

$\frac{\overline{ЗК}}{A}$ — средняя балансовая величина заемного капитала;

$\frac{\overline{ЗК}}{\overline{СК}}$ — коэффициент финансового рычага;

$\frac{\overline{СК}}{A}$ — коэффициент автономии (финансовой независимости);

$\frac{\overline{ЗК}}{A}$ — коэффициент финансовой зависимости;

$\frac{ОА}{A}$ — доля (удельный вес) оборотных активов в совокупных активах;

$\frac{N}{ОА}$ — коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

$\frac{P}{N}$ — рентабельность продаж.

Приведенная выше формула рентабельности совокупных активов представляет собой шестифакторную модель смешанного типа (мультипликативно-кратную):

$$f = \frac{x_1 \cdot x_2 \cdot x_4 \cdot x_5 \cdot x_6}{x_3}$$

Следует заметить, что последовательность расположения факторов в модели (их нумерация) имеет смысловое значение. Дело в том, что при использовании методов факторного анализа (цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц и др.) для определения влияния каждого фактора приходится устанавливать последовательность замен значений факторов с базисных на отчетные, поскольку от этого зависят результаты расчетов. Принято в первую очередь производить замены количественных факторов, а затем — качественных. В данной формуле все шесть факторов в той или иной степени являются качественными. Поэтому в данном случае для установления последовательности замен факторов можно исходить из их экономического содержания. Для этого необходимо определить, какие из факторов первичны, а какие являются производными от них. Можно допустить, например, что коэффициент финансового рычага (x_1) — «наиболее первичный» по отношению ко всем остальным, так как он отражает структуру пассива бухгалтерского баланса, а пассив — это источники финансирования активов. Следовательно, те коэффициенты, которые включают показатель активов, будут заменяться в расчетах после финансового рычага. После коэффициентов автономии (x_2) и финансовой зависимости (x_3) будет меняться на отчетное значение коэффициент, отражающий структуру активов, — доля (удельный вес) оборотных активов в совокупных активах (x_4). Затем коэффициент оборачиваемости оборотных активов (x_5) и рентабельность продаж (x_6).

Влияние факторов на рентабельность совокупных активов может быть рассчитано методом цепных подстановок:

$$\Delta f_{x_1} = \frac{x_{1\text{отч}} \cdot x_{2\text{пред}} \cdot x_{4\text{пред}} \cdot x_{5\text{пред}} \cdot x_{6\text{пред}}}{x_{3\text{пред}}} - \frac{x_{1\text{пред}} \cdot x_{2\text{пред}} \cdot x_{4\text{пред}} \cdot x_{5\text{пред}} \cdot x_{6\text{пред}}}{x_{3\text{пред}}},$$

$$\Delta f_{x_2} = \frac{x_{1\text{отч}} \cdot x_{2\text{отч}} \cdot x_{4\text{пред}} \cdot x_{5\text{пред}} \cdot x_{6\text{пред}}}{x_{3\text{пред}}} - \frac{x_{1\text{отч}} \cdot x_{2\text{пред}} \cdot x_{4\text{пред}} \cdot x_{5\text{пред}} \cdot x_{6\text{пред}}}{x_{3\text{пред}}},$$

$$\Delta f_{x_3} = \frac{x_{1\text{отч}} \cdot x_{2\text{отч}} \cdot x_{4\text{пред}} \cdot x_{5\text{пред}} \cdot x_{6\text{пред}}}{x_{3\text{отч}}} - \frac{x_{1\text{отч}} \cdot x_{2\text{отч}} \cdot x_{4\text{пред}} \cdot x_{5\text{пред}} \cdot x_{6\text{пред}}}{x_{3\text{пред}}},$$

$$\Delta f_{x_4} = \frac{x_{1\text{отч}} \cdot x_{2\text{отч}} \cdot x_{4\text{отч}} \cdot x_{5\text{пред}} \cdot x_{6\text{пред}}}{x_{3\text{отч}}} - \frac{x_{1\text{отч}} \cdot x_{2\text{отч}} \cdot x_{4\text{пред}} \cdot x_{5\text{пред}} \cdot x_{6\text{пред}}}{x_{3\text{отч}}},$$

$$\Delta f_{x_3} = \frac{x_{1\text{отч}} \cdot x_{2\text{отч}} \cdot x_{4\text{отч}} \cdot x_{5\text{отч}} \cdot x_{6\text{пред}}}{x_{3\text{отч}}} - \frac{X_{1\text{отч}} \cdot X_{2\text{отч}} \cdot X_{4\text{отч}} \cdot X_{5\text{пред}} \cdot X_{6\text{пред}}}{X_{3\text{отч}}}$$

$$\Delta f_{x_6} = \frac{x_{1\text{отч}} \cdot x_{2\text{отч}} \cdot x_{4\text{отч}} \cdot x_{5\text{отч}} \cdot x_{6\text{отч}}}{x_{3\text{отч}}} - \frac{X_{1\text{отч}} \cdot X_{2\text{отч}} \cdot X_{4\text{отч}} \cdot X_{5\text{отч}} \cdot X_{6\text{пред}}}{X_{3\text{отч}}}$$

$$\text{Проверка: } \Delta f_{x_1} + \Delta f_{x_2} + \Delta f_{x_3} + \Delta f_{x_4} + \Delta f_{x_5} + \Delta f_{x_6} = \Delta f.$$

Если зависимость между факторами и результативным показателем не удастся описать ни одним из приведенных выше видов детерминированных факторных систем, то аналитические процедуры переходят в область *стохастического анализа*, который направлен на изучение косвенных связей, т. е. допускается опосредованное влияние факторов на результативный показатель.



Стохастический анализ представляет собой углубление детерминированного факторного анализа. Исходное условие реализации задач стохастического анализа — возможность многократного измерения параметров одного и того же экономического процесса в различных условиях.

Аналитическая модель составляется по совокупности эмпирических данных.

К другим условиям стохастического моделирования относятся качественная однородность данных, достаточная размерность (численность) совокупности наблюдений, а также наличие методов, позволяющих выявить достоверные количественные параметры связей экономических показателей и факторов. В исследовании стохастических факторных систем используется такой математический аппарат, как оценка связи и корреляции между показателями и факторами, регрессионный анализ, выявление параметров периодических колебаний показателей, группировка многомерных наблюдений, дисперсионный анализ и т. д.

Наиболее распространенная задача стохастического анализа — изучение наличия, направления и интенсивности связей между показателями. Предположение о наличии и тесноте связи делается в случае выявления общих закономерностей в изменении значений показателей.

Приведем практический условный пример использования корреляционно-регрессионного метода анализа. В процедурах бюджетирования часто решается задача определения прогнозных значений показателей затрат, распределенных по бюджетным периодам внутри года. Предпосылкой служат прогнозные показатели объемов производства продажи продукции, а также

сложившиеся фактические данные о величине затрат. Абстрагируясь от многих других факторов, способных повлиять на затраты, можно рассчитать статистические характеристики, которые помогут спрогнозировать затраты в зависимости от планируемых на каждый бюджетный период объемов продукции. Исходная информация представлена в табл. 2.6.

Таблица 2.6

ПОКАЗАТЕЛИ ФАКТИЧЕСКИХ ВЕЛИЧИН ОБЪЕМОВ ПРОДУКЦИИ И ЗАТРАТ

Показатель	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Итого за год	В среднем за квартал
Объем продукции x_i , тыс. ед.	12	14	16	18	60	15
Затраты y_i , тыс. руб.	22	21	27	30	100	25

Как видно из приведенных данных, прямая функциональная зависимость между объемом продукции и затратами отсутствует, но изменение объемов продукции все же влияет на сумму затрат. С помощью корреляционно-регрессионного анализа можно установить тесноту этой связи и ее интенсивность. Используя формулы (2.1), рассчитаем коэффициент корреляции:

$$\sigma_{xy}^2 = \frac{1}{4} [(12 - 15)(22 - 25) + (14 - 15)(21 - 25) + (16 - 15)(27 - 25) + (18 - 15)(30 - 25)] = 7,5;$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{(12 - 15)^2 + (14 - 15)^2 + (16 - 15)^2 + (18 - 15)^2}{4}} = 2,236;$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{(22 - 25)^2 + (21 - 25)^2 + (27 - 25)^2 + (30 - 25)^2}{4}} = 3,674;$$

$$K_v = \frac{7,5}{2,236 \cdot 3,674} = 0,913.$$

Поскольку значение коэффициента корреляции довольно близко к единице, то можно сделать вывод о высокой тесноте связи между x и y . То есть высокая степень зависимости между колеблемостью показателей объемов продукции и затрат по кварталам позволяет описать ее уравнением прямой: $\bar{y} = a_0 + a_1 \bar{x}$, для определения параметров необходимо решить систему двух нормальных уравнений относительно a_0 и a_1 :

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum_{i=1}^n x_i = \sum_{i=1}^n y_i; \\ a_0 \sum_{i=1}^n x_i + a_1 \sum_{i=1}^n x_i^2 = \sum_{i=1}^n x_i y_i; \end{cases}$$

$$\begin{cases} 4a_0 + a_1 60 = 100 \\ 60a_0 + a_1 920 = 1530 \end{cases} \quad \left| \quad a_0 = \frac{100 - 60a_1}{4} = 25 - 15a_1; \right.$$

$$60(25 - 15a_1) + 920a_1 = 1530,$$

откуда

$$a_1 = 1,5; \quad a_0 = 2,5.$$

Уравнение прямой (уравнение регрессии) приобретает вид $\bar{y} = 2,5 + 1,5\bar{x}$. Коэффициент a_1 называется *коэффициентом регрессии*, значение которого отражает интенсивность связи между x и y .

Используя полученные результаты при определении прогнозных значений затрат, следует вместо x подставить запланированный объем продаж, тогда y будет отражать соответствующую ему величину затрат.

Каждое экономическое явление, хозяйственный процесс описывается целым комплексом взаимосвязанных показателей, следовательно, выбор и обоснование системы показателей — один из важных методологических моментов, от которого зависят результаты анализа. Так как в процессе проведения

Таблица 2.7

КЛАССИФИКАЦИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Классификационный признак	Показатель
По степени охвата	Обобщающие Частные
По роли в аналитическом процессе	Результативные Факторные
По характеристике	Качественные Количественные
По времени изучения	Ретроспективные Оперативные Прогнозные
По степени значимости	Основные Неосновные
По уровню и времени отражения в отчетности	Нормативные Отчетные Базисные
По характеру воздействия	Внешние Внутренние

экономического анализа используется большое количество всевозможных показателей, то необходимо их упорядочение: группировка, систематизация, классификация (табл. 2.7).

Наибольшим охватом аналитических показателей характеризуется комплексный экономический анализ. Для его проведения разрабатывается и используется система показателей, общее описание которой представлено на рис. 2.3.

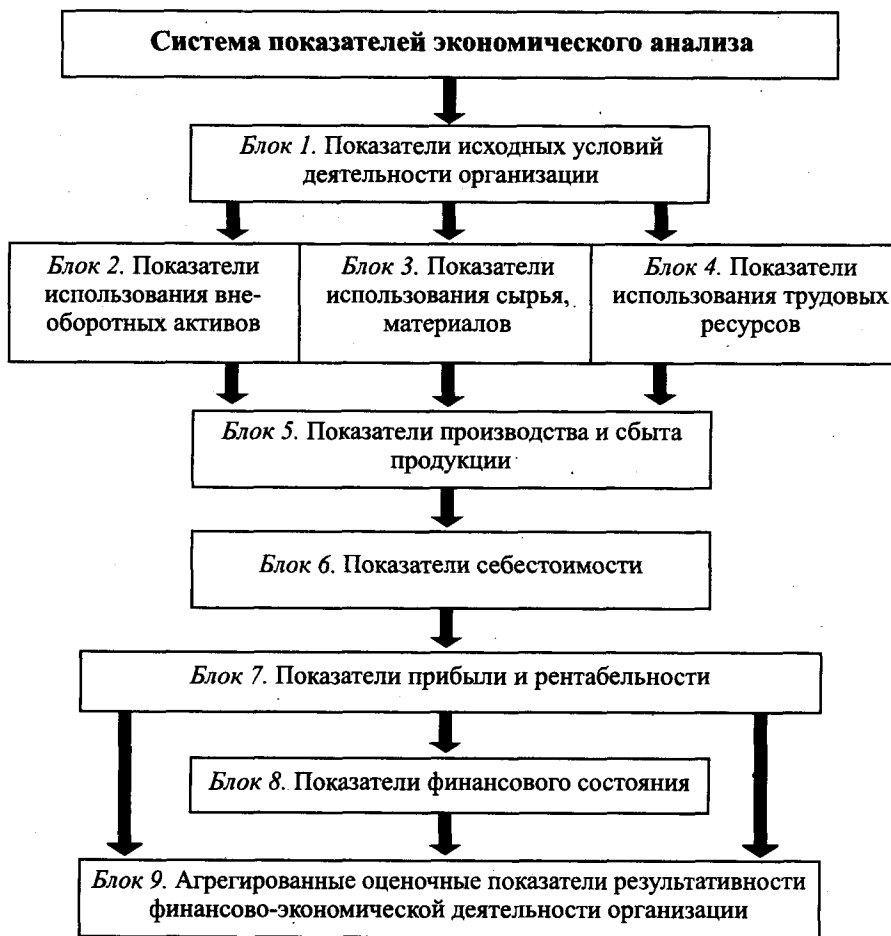


Рис. 2.3. Блок-схема аналитических и оценочных показателей экономического анализа

К показателям блока 1 относятся такие, как наличие материальных, трудовых, финансовых ресурсов, необходимых для функционирования организации, показатели организационно-технического уровня производства, управления, показатели маркетинговой деятельности (спрос и насыщенность рынка, конкурентоспособность продукции, организация тор-

говли, реклама и т. д.). Показатели *блока 2* включают фондоотдачу, фондорентабельность, фондоемкость, степень износа основных средств, амортизациоёмкость и т. д. *Блок 3* объединяет показатели материалоотдачи, материалоёмкости, стоимости материальных затрат. *Блок 4* включает трудовые показатели: обеспеченность работниками, использование фонда рабочего времени, фонда заработной платы, зарплатоёмкость производства продукции, производительность труда и т. д. К *блоку 5* относятся такие показатели, как объём произведенной продукции, объём продаж, структура производства и продаж, качество продукции, ритмичность производства и реализации, переходящие остатки готовой продукции. К числу показателей *блока 6* можно отнести сумму затрат на производство и продажу продукции с подразделением по статьям затрат, центрам ответственности, видам продукции, удельные затраты на рубль продукции, на единицу продукции и т. д. *Блок 7* включает различные показатели прибыли (прибыль от продаж, прибыль по видам деятельности, прибыль до налогообложения, чистая прибыль) и рентабельности (рентабельность капитала, затрат, продаж, доходность акционерного капитала и т. д.). В *блоке 8* представлены показатели, характеризующие наличие, структуру капитала организации, источники его формирования, эффективность, оборачиваемость капитала, ликвидность и платежеспособность организации, риск банкротства и т. д.

Следует отметить, что для каждого блока анализа создается и реализуется специальная методика, одним из этапов которой является факторный анализ, позволяющий выявить неиспользованные резервы улучшения тех или иных результативных показателей. Взаимосвязь показателей экономического анализа определяет последовательность выполнения анализа для получения целостной картины результативности бизнеса.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое методика экономического анализа?
2. Какие существуют традиционные методы экономического анализа?
3. Какие методы используются для проведения факторного анализа?
4. В чем заключается основное назначение метода группировки?
5. Какие задачи экономического анализа решаются с помощью корреляционно-регрессионного метода?
6. По каким классификационным признакам группируются аналитические показатели в экономическом анализе?
7. Какие существуют типы детерминированных факторных систем?
8. Какие задачи решаются в рамках стохастического факторного анализа?

9. Какие существуют приемы моделирования детерминированных кратных факторных систем?

10. По каким признакам группируются факторы и резервы роста эффективности деятельности организации?

ТЕСТЫ

2.1. Для определения абсолютных и относительных отклонений фактического значения исследуемого показателя от его базового значения используется способ анализа:

- а) вертикальный;
- б) трендовый;
- в) горизонтальный.

2.2. Стандартным приемом анализа финансовой отчетности является:

- а) корреляционный;
- б) вертикальный;
- в) операционный.

2.3. Сравнение отчетных показателей с показателями предшествующих периодов позволяет определить:

- а) рейтинг анализируемой организации в отрасли;
- б) динамику развития организации;
- в) степень выполнения бизнес-плана организации.

2.4. К стандартным приемам анализа финансовой отчетности относятся:

- а) корреляционный;
- б) трендовый;
- в) цепных подстановок.

2.5. В группу традиционных методов экономического анализа включается:

- а) индексный;
- б) дифференциальное исчисление;
- в) линейное программирование.

2.6. Для получения детерминированной модели, отражающей характер влияния факторов на результативный показатель, используется прием:

- а) матричный;
- б) среднегеометрический;
- в) сокращения.

2.7. Способ группировки позволяет:

- а) выявить причинно-следственные связи между различными экономическими показателями;
- б) количественно измерить влияние различных факторов на результативный показатель;
- в) преобразовать исходную кратную факторную модель в мультипликативную.

2.8. Индексный метод факторного анализа позволяет определить влияние на выручку от продаж:

- а) рентабельности продаж и оборачиваемости оборотных активов;

- б) величины основных средств и фондоотдачи основных средств;
- в) количества проданной продукции и цен.

2.9. При использовании метода цепных подстановок количество факторов, включенных в аналитическую модель, ограничивается:

- а) двумя;
- б) тремя;
- в) не ограничивается.

2.10. Какой детерминированной моделью описывается связь между результативным показателем выручки от продаж и влияющими на нее факторами количества проданной продукции и цен:

- а) аддитивной;
- б) мультипликативной;
- в) кратной.

9. Какие существуют приемы моделирования детерминированных кратных факторных систем?

10. По каким признакам группируются факторы и резервы роста эффективности деятельности организации?

ТЕСТЫ

2.1. Для определения абсолютных и относительных отклонений фактического значения исследуемого показателя от его базового значения используется способ анализа:

- а) вертикальный;
- б) трендовый;
- в) горизонтальный.

2.2. Стандартным приемом анализа финансовой отчетности является:

- а) корреляционный;
- б) вертикальный;
- в) операционный.

2.3. Сравнение отчетных показателей с показателями предшествующих периодов позволяет определить:

- а) рейтинг анализируемой организации в отрасли;
- б) динамику развития организации;
- в) степень выполнения бизнес-плана организации.

2.4. К стандартным приемам анализа финансовой отчетности относятся:

- а) корреляционный;
- б) трендовый;
- в) цепных подстановок.

2.5. В группу традиционных методов экономического анализа включается:

- а) индексный;
- б) дифференциальное исчисление;
- в) линейное программирование.

2.6. Для получения детерминированной модели, отражающей характер влияния факторов на результативный показатель, используется прием:

- а) матричный;
- б) среднегеометрический;
- в) сокращения.

2.7. Способ группировки позволяет:

- а) выявить причинно-следственные связи между различными экономическими показателями;
- б) количественно измерить влияние различных факторов на результативный показатель;
- в) преобразовать исходную кратную факторную модель в мультипликативную.

2.8. Индексный метод факторного анализа позволяет определить влияние на выручку от продаж:

- а) рентабельности продаж и оборачиваемости оборотных активов;

- б) величины основных средств и Фондоотдачи основных средств;
- в) количества проданной продукции и цен.

2.9. При использовании метода цепных подстановок количество факторов, включенных в аналитическую модель, ограничивается:

- а) двумя;
- б) тремя;
- в) не ограничивается.

2.10. Какой детерминированной моделью описывается связь между результативным показателем выручки от продаж и влияющими на нее факторами количества проданной продукции и цен:

- а) аддитивной;
- б) мультипликативной;
- в) кратной.

ГЛАВА 3

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

- 3.1. Система информационного обеспечения экономического анализа
- 3.2. Финансовый и управленческий учет как основа формирования отчетной аналитической информации
- 3.3. Финансовая отчетность как источник информации о деятельности организации для внешних пользователей
- 3.4. Элементы финансовой отчетности и их содержание
- 3.5. Краткое содержание показателей форм финансовой отчетности организации

3.1. СИСТЕМА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Успешное решение задач экономического анализа невозможно без создания и эффективного функционирования системы финансово-экономической информации. Для реализации отдельных методик экономического анализа можно ограничиться лишь данными публичной финансовой отчетности организации, но для организации стратегического, тактического, оперативного, комплексного экономического анализа требуется целая система информационной поддержки.



Информационное обеспечение экономического анализа базируется на математической теории информации, которая исследует способы определения количества и качества информации, процессы сбора, структуризации, систематизации, хранения, передачи информации пользователям.

Информационное обеспечение экономического анализа включает следующие базы данных:

- плановые;
- прогнозные;
- нормативные;
- учетные;
- отчетные;
- внеучетные и т. д.

Система информации должна создаваться с учетом ряда требований, главными из которых являются объективность, единство, оперативность, рациональность.

Рассмотрение системы учетной информации организации в виде нескольких взаимосвязанных блоков составляет основу структурирования информационной базы экономического анализа (рис. 3.1).

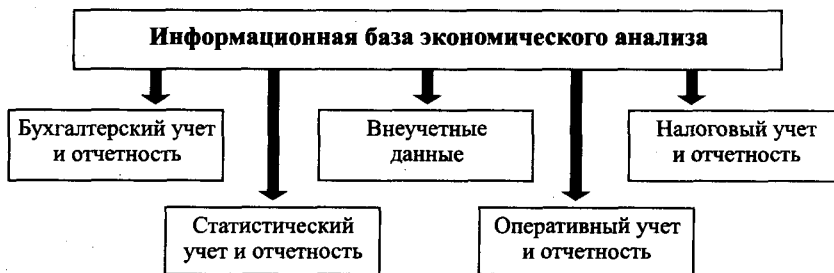


Рис. 3.1. Источники информации, используемые в экономическом анализе

Согласно Федеральному закону от 21.11.96 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»: «Бухгалтерская отчетность представляет собой систему данных об имуществе и финансовом положении организации и результатах ее хозяйственной деятельности, составляемой на основе данных бухгалтерского учета» (ст. 2). Из этого определения следует, что информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, представляет собой особый вид агрегированных данных, сформированных в рамках бухгалтерского учета. В законе дается следующее его определение: «Бухгалтерский учет — это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного непрерывного документального учета всех хозяйственных операций» (ст. 1). Рассматривая бухгалтерский учет как функцию управления, сформулированы его три основные задачи:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации, ее имущественном положении, необходимой внутренним и внешним пользователям;
- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении хозяйственных операций, их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

- ▶ предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности и выявление внутрихозяйственных резервов финансовой устойчивости.

Кроме Закона «О бухгалтерском учете», формирование бухгалтерской отчетности регламентируют следующие нормативные документы:


- ▶ Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.98 г. № 34н;
- ▶ Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организаций», утвержденное приказом Минфина России от 06.07.99 г. № 43н (ПБУ 4/99);
- ▶ Приказ Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 22.07.03 г. № 67н;
- ▶ Учетная политика организации.

Различные виды бухгалтерской отчетности выполняют соответствующие функции (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Виды и функции финансовой отчетности

Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации (далее — Концепция), утвержденной приказом Минфина России от 01.07.04 г. № 180, предусматривается, что цель развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу — создание приемлемых условий и предпосылок последовательного и успешного выполнения системой бухгалтерского учета и отчетности присущих ей функций в экономике Российской Федерации. В частности, функции формирования информации о деятельности хозяйствующих субъектов, полезной для принятия экономических решений заинтересованными внешними и внутренними пользователями (собственниками, инвесторами, кредиторами, органами государственной власти, управленческим персоналом хозяйствующих субъектов и др.).

 *Суть дальнейшего развития бухгалтерской отчетности в нашей стране, как подчеркивается в Концепции, состоит в активизации использования МСФО для реализации этой функции путем создания необходимой инфраструктуры и построения эффективного учетного процесса.*

Концепция предусматривает дальнейшее развитие бухгалтерского учета и отчетности по следующим основным направлениям:

- повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;
- создание инфраструктуры применения МСФО;
- изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности;
- усиление контроля качества бухгалтерской отчетности;
- существенное повышение квалификации специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом бухгалтерской отчетности, а также пользователей бухгалтерской отчетности.

При этом, как отмечается в Концепции, бухгалтерский учет должен развиваться как часть единой системы учета и отчетности в Российской Федерации, которая включает также статистический и оперативно-технический учет. Важнейший фактор, обеспечивающий единство этой системы, — первичный учет как источник данных для последующего накопления, систематизации и обобщения их в соответствии с задачами, требованиями и методологией каждого вида учета.

Для достижения перечисленных целей предусматривается реализация среднесрочной программы перевода на МСФО финансовой отчетности определенных категорий организаций:

2004—2007 г. — обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности общественно значимых хозяйствующих субъектов (в коммерческую деятельность которых прямо или косвенно вовлечены средства неограниченного круга лиц), т. е. открытые акционерные общества (ОАО) и иные организации, имеющие публично размещаемые (размещенные) и (или) публично обращающиеся ценные бумаги; финансовые организации, работающие со средствами физических и юридических лиц, другие организации.

2008—2010 г. — обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности других хозяйствующих субъектов, включая общественно значимые, чьи ценные бумаги обращаются на фондовых рынках других стран и составляют такую отчетность по иным международно признаваемым стандартам.

Кроме бухгалтерской отчетности, в экономическом анализе используется информация, содержащаяся в *статистической отчетности*, являющейся обязательной для всех организаций. Вся система статистического учета и распространения статистической информации основана на нормативных актах Правительства РФ и соответствующих министерств и ведомств.

Статистическую отчетность в соответствии с постановлением Госкомитета РФ по статистике (ныне Росстат) от 15.08.02 г. № 154 организации «обязаны представлять в Госкомстат России, его территориальные органы для проведения государственных статистических наблюдений, по формам государственного статистического наблюдения на безвозмездной основе». В настоящее время Росстат осуществляет статистическое наблюдение за деятельностью организаций по более чем 250 унифицированным формам отчетности. Наиболее важные для проведения экономического анализа унифицированные формы статистической отчетности:

Основные сведения о деятельности организации (форма № 1 — предприятие);

Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг (форма № П-1);

Сведения об инвестициях (форма № П-2);

Сведения о финансовом состоянии организации (форма № П-3);

Сведения о численности, заработной плате и движении работников (форма № П-4);

Сведения о затратах на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг) организации (форма № 5-3);

Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов (форма № 11);

Сведения о численности и заработной плате работников по видам деятельности (форма № 1-Т);

Сведения об использовании денежных средств (форма № 12-Ф).

Налоговая отчетность формируется организациями в соответствии с НК РФ и представляет собой различные налоговые декларации. «Налоговая декларация представляет собой письменное заявление налогоплательщика об объектах, полученных доходах и произведенных расходах, об источниках доходов, о налоговой базе, налоговых льготах и исчисленной сумме налога и (или) другие данные, служащие основанием для исчисления и уплаты налога. Налоговая декларация представляется каждым налогоплательщиком по каждому налогу, подлежащему уплате этим налогоплательщиком, если иное не предусмотрено законодательством о налогах и сборах» (ст. 80). Для составления налоговых деклараций налогоплательщики обязаны «вести в установленном порядке учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения» (ст. 23). Налоговый кодекс РФ, регулируя общие вопросы, касающиеся, в частности, исчисления налоговой базы, предусматривает, что она определяется «по итогам каждого налогового периода на основе данных регистров бухгалтерского учета и (или) на основе иных документально подтвержденных данных об объектах, подлежащих налогообложению либо связанных с налогообложением» (ст. 54). Но поскольку бухгалтерская учетная политика в отношении различных объектов учета, как правило, отличается от порядка их учета, регулируемого Налоговым кодексом, то налоговый учет представляет собой практически самостоятельный блок в системе учетной информации организации. К числу наиболее распространенных форм налоговой отчетности относятся следующие:

Декларация по налогу на прибыль;

Расчет по доходам, выплаченным иностранным организациям;

Декларация по НДС;

Декларация по ЕСН;

Декларации по акцизам;

Декларация по налогу на имущество;

Декларация по транспортному налогу;

Декларация по водному налогу;

Декларация по налогу на игорный бизнес;

Декларация по земельному налогу;

Декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения.

3.2. ФИНАНСОВЫЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОЙ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Традиционно организация бухгалтерского учета на предприятиях представляется в виде информационной системы, состоящей из двух основных взаимосвязанных блоков: финансового учета и управленческого учета. Такое подразделение обусловлено различием целей и задач внешнего (финансового) и внутреннего (управленческого) учета.



Финансовый учет предназначен для формирования информации об активах, капитале, обязательствах, доходах, расходах, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, реальных и финансовых инвестициях и т. д.

На основе финансового учета формируется финансовая (бухгалтерская) отчетность, содержание которой предназначено не только и не столько для внутренних пользователей, сколько для внешних потребителей информации (налоговые органы, банки, биржи, финансовые институты, поставщики, покупатели, потенциальные и реальные инвесторы, персонал предприятия). Порядок формирования и представления финансовой отчетности, ее состав достаточно жестко регламентированы. В соответствии с российским законодательством финансовая отчетность не является коммерческой тайной и должна быть доступна всем заинтересованным пользователям.

ОАО, а также организации, занимающиеся определенными видами деятельности (страховой, банковской, инвестиционной и т. д.), предприятия-эмитенты обязаны публиковать финансовую отчетность в средствах массовой информации (как минимум бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках). Финансовая отчетность определенных организаций подлежит обязательному аудиту и должна включать аудиторское заключение.



Одна из особенностей финансового учета — констатирующая, контрольная функция, его ретроспективная направленность.

Управленческий учет имеет иные целевые установки. Внутри организации он обеспечивает управляющий аппарат необходимой информацией для выполнения функций прогнозирования, планирования, контроля, анализа, а также принятия оптимальных управленческих решений.



К особенностям управленческого учета относятся, во-первых, его направленность в будущее, а во-вторых, формирование более детальной, аналитической информации об объектах учета, главные из которых капитал, расходы, доходы, активы и обязательства.

Управленческий учет не регламентируется внешними нормативными актами. Его организация зависит от решения руководства, классификации объектов и осуществлении их учета. Не существует единой организационно-методологической модели управленческого учета. Для каждого предприятия она индивидуальна, что объясняется многообразием организационно-правовых форм субъектов бизнеса, видов деятельности, компетентностью руководства и его потребностями в управленческой информации. Информация управленческого учета является коммерческой тайной и носит строго конфиденциальный характер.

Цель управленческого учета — помочь управляющим в принятии эффективных управленческих решений — реализуется в его задачах, к числу которых относятся:

сбор, обработка, хранение оперативной, детальной информации о финансово-экономических процессах организации и их результатах;

своевременное предоставление внутренним пользователям предприятия полезной и удобной управленческой отчетности;

исчисление показателей нормативной, плановой и фактической себестоимости;

определение отклонений фактических учитываемых показателей от установленных норм, стандартов, смет;

обеспечение контроля наличия и движения имущества, материальных, денежных и трудовых ресурсов;

формирование информационной базы для управленческого анализа.

Сходство между финансовым и управленческим учетом состоит в том, что и тот, и другой представляют собой часть целостной системы бухгалтерского учета организации. Пример взаимного проникновения управленческого и финансового

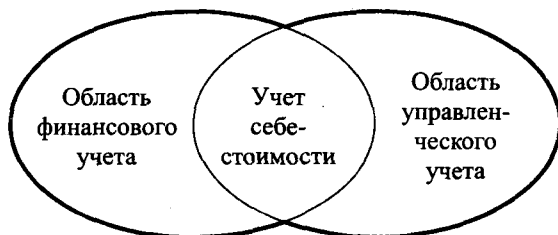


Рис. 3.3. Взаимосвязь финансового и управленческого учета



учета показан на рис. 3.3. В качестве объекта учета выбрана себестоимость. Как видно из рисунка, финансовый и управленческий учет пересекаются в области учета затрат и калькулирования себестоимости, т. е. в области производственного учета.

3.3. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЛЯ ВНЕШНИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ


Основное назначение финансовой отчетности организации состоит в предъявлении пользователям данных, сформированных в системе бухгалтерского учета, показывающих, как осуществлялись финансовые взаимоотношения сторон, насколько совершаемые хозяйственные операции соответствуют ожиданиям экономических выгод, на которые рассчитывали субъекты бизнеса.

Информация, содержащаяся в финансовой отчетности компании, считается полезной для пользователей, если:

в соответствии со своим информационно-правовым статусом каждый участник (собственник) компании получает возможность контролировать добросовестность и разумность действий исполнительного органа (менеджмента);

система данных финансовой отчетности обеспечивает контроль за финансовым и имущественным положением, финансовыми результатами и их динамикой;

данные финансовой отчетности служат информационной базой при выработке обоснованных стратегических управленческих решений на будущее (планирование, бюджетирование, прогнозирование).

 В финансовой отчетности в категориях «активы», «обязательства», «капитал», «доходы», «расходы», «прибыль», «поступления», «платежи» и т. д. представлены корпоративные интересы лиц, объединяющих свое имущество, права и другие существенные составляющие для достижения интересов отдельных участников.

В действующей российской нормативной базе бухгалтерского учета и отчетности понятия «финансовая отчетность» и «бухгалтерская отчетность» отождествляются.

В соответствии с МСФО в понятие «финансовая отчетность» вкладывается иной, более широкий смысл: «Финансовая отчетность — это структурированное представление информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности организации» (МСФО 1). Таким образом, финансовая отчетность, наряду с бухгалтерской, включает и другую

информацию, необходимую ее пользователям для адекватного представления о деятельности организации.

Наиболее значимой составляющей финансовой отчетности, безусловно, является бухгалтерская система нормативного регулирования, которая состоит из документов четырех уровней.

Первый уровень системы составляют законодательные акты (Федеральный закон «О бухгалтерском учете», Гражданский кодекс РФ и т. д.), указы Президента РФ и постановления Правительства РФ, регулирующие прямо или косвенно порядок бухгалтерского учета в организациях. К этому же уровню относится Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.98 г. № 34н.

Второй уровень составляют российские стандарты — Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), которые устанавливают принципы, базовые правила ведения бухгалтерского учета по сферам деятельности организации и видам активов, а также составления и представления бухгалтерской отчетности.

Третий уровень — методические рекомендации (инструкции, указания и другие подобные документы) по учету имущества, затрат, составлению бухгалтерской отчетности и т. п., которые утверждаются Минфином России с учетом отраслевой специфики и видов деятельности организаций. Особое место среди нормативных документов данного уровня отводится Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению, утвержденным приказом Минфина России от 31.10.2000 г. № 94н, где определяется порядок отражения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета.

Четвертый уровень — рабочие документы организации. В их состав входят положение об учетной политике организации (определяет способы и методы бухгалтерского учета и оценки активов и пассивов, включает рабочий план счетов бухгалтерского учета, составляемый на основе типового Плана счетов бухгалтерского учета); рабочие документы по организации учета отдельных видов активов, доходов, расходов, собственного капитала и обязательств, иные документы, которые определяют, в частности, порядок организации первичного учета и документооборота.

Непосредственно вопросам формирования бухгалтерской отчетности организации посвящены: Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденное приказом Минфина России от 06.07.99 г. № 43н, и приказ Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 22.07.03 г. № 67н.



Главная цель бухгалтерской отчетности заключается в достоверном, полном представлении о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

При формировании бухгалтерской отчетности организацией должно быть исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими. Кроме того, бухгалтерская отчетность организации должна включать показатели деятельности всех филиалов, представительств и иных подразделений (включая выделенные на отдельные балансы).

Учитывая требования, предъявляемые к бухгалтерской отчетности, каждая организация в обязательном порядке должна разработать свои собственные формы отчетности, в которых и будет отражена полная и достоверная информация, учитывающая специфику ее работы. Это следует из содержания письма Минфина России от 18.02.04 г. № 16-00-10/3, в котором отмечается, что если организация представляет бухгалтерскую отчетность только по рекомендованным вышеупомянутым приказом № 67н образцам, то это свидетельствует о неполном выполнении требований нормативных документов по бухгалтерскому учету.

При формировании показателей бухгалтерской отчетности необходимо учитывать один из основополагающих принципов бухгалтерского учета — приоритет содержания над формой, который продекларирован Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (приказ Минфина России от 29.07.98 г. № 34н). В соответствии с этим принципом необходимо оценивать хозяйственные операции и отражать в отчетности активы и обязательства исходя из их экономической сущности, а не от того, на каком счете они учитываются в бухгалтерском учете. Примером служит раскрытие информации о задолженности по кредитам и займам в бухгалтерском балансе. Так, задолженность по долгосрочным заемным средствам отражается по соответствующим строкам раздела V «Долгосрочные обязательства». Но на дату составления бухгалтерского баланса (31 декабря), предшествующую календарному году, в котором истекает срок кредитного договора, необходимо отразить сумму задолженности по долгосрочному кредиту или займу в соответствующей строке раздела VI «Краткосрочные обязательства» бухгалтерского баланса. Только в этом случае будет выполнено требование достоверного раскрытия информации об обязательствах, на основании которой заинтересованные пользователи смогут

оценить реальную ликвидность баланса и перспективы платежеспособности компании, сравнив сумму краткосрочных обязательств с суммой оборотных активов. Если же задолженность по долгосрочным заемным средствам, которую организация должна погасить в течение следующего за отчетной датой года, будет отражена по-прежнему в разделе V «Долгосрочные обязательства», то внешние пользователи информации будут введены в заблуждение относительно ликвидности отчитывающейся компании. В данном случае она будет искусственно завышена.

Для того чтобы бухгалтерская отчетность отличалась достаточным уровнем качества содержащейся в ней финансовой информации, она должна характеризоваться:

- *полнотой и существенностью*, т. е. содержать все достаточно значимые данные с необходимой степенью их детализации, которые позволят заинтересованному пользователю получить достоверное и полное представление о финансовом положении и финансовых результатах деятельности компании. Существенность должна быть прежде всего качественной характеристикой бухгалтерской отчетности.



Требование существенности заключается в том, что показатели бухгалтерской отчетности об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах, составляющих капитала должны представляться обособленно, если их отсутствие может повлиять на принятие экономических решений пользователями, оценку финансового положения организации, финансовых результатов ее деятельности.

Отдельные показатели, недостаточно существенные для отдельного представления в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках, могут быть раскрыты обособленно в приложениях к бухгалтерской отчетности;

- *уместностью*, т. е. способностью повлиять на оценку ситуации и решения, принимаемые пользователями;
- *понятностью*, т. е. быть сформированной таким образом, чтобы пользователи, обладая необходимым минимумом знаний, могли понимать ее характер и смысл;
- *своевременностью*, т. е. предоставляться пользователям в установленные законодательством сроки;
- *правдивостью*, т. е. содержать информацию, адекватно отражающую результаты деятельности компании;
- *применимостью для целей прогнозирования*, т. е. отражать результаты прошедших событий деятельности организации, на основе которых пользователи могли бы оценить перспективы развития бизнеса;
- *осмотрительностью*, т. е. при формировании отчетных данных необходимо проявлять осторожность в условиях дейст-

вия факторов неопределенности развития хозяйственных событий с тем, чтобы активы и доходы не были завышены, а обязательства и расходы не были занижены.

- *быть сопоставимой* во времени, что позволит пользователям оценить динамику развития организации, ее доходности и т. д. По каждому показателю должны быть приведены данные как минимум за два года. Если сведения за отчетный и предшествующий периоды несопоставимы, то они подлежат корректировке, каждая из которых указывается в пояснениях с указанием причин.

В соответствии с законом «О бухгалтерском учете» организации (ОАО, банки и другие кредитные организации, страховые организации, биржи, инвестиционные и иные фонды, создающиеся за счет частных, общественных и государственных средств) обязаны публиковать годовую бухгалтерскую отчетность не позднее 1 июня года, следующего за отчетным. Перечисленные юридические лица должны публиковать свою бухгалтерскую отчетность в средствах массовой информации (газетах, журналах), доступных пользователям бухгалтерской отчетности, либо распространять среди них брошюры, буклеты и т. п. Требование о соблюдении нормы законодательства о публичности бухгалтерской отчетности по отношению к другим субъектам бизнеса также сохраняет свою силу, и его выполнение заключается в передаче бухгалтерской отчетности территориальным органам государственной статистики по месту регистрации организации. Регламент публикации бухгалтерской отчетности содержится в приказе Минфина России от 28.11.96 г. № 101 «О порядке публикации бухгалтерской отчетности открытыми акционерными обществами». Публикации в обязательном порядке подлежат бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Таким образом, бухгалтерская отчетность является открытой (публичной) и предназначена как для внутренних (руководство компании), так и для внешних пользователей: учредителей (участников), инвесторов, кредитных организаций, кредиторов, покупателей, поставщиков, органов государственной статистики и других, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Дополнительные требования предъявляются к бухгалтерской отчетности акционерных обществ Законом «Об акционерных обществах». В частности, предусматривается представление ежегодного отчета и сведений о деятельности общества акционерам, кредиторам и опубликование финансовой отчетности в средствах массовой информации. Годовой отчет, включая годовую бухгалтерскую отчетность, утверждается общим собранием

акционеров в сроки, определенные уставом общества, но не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года.

В соответствии с действующими нормативными документами в состав годовой бухгалтерской отчетности включаются следующие документы (рис. 3.4).

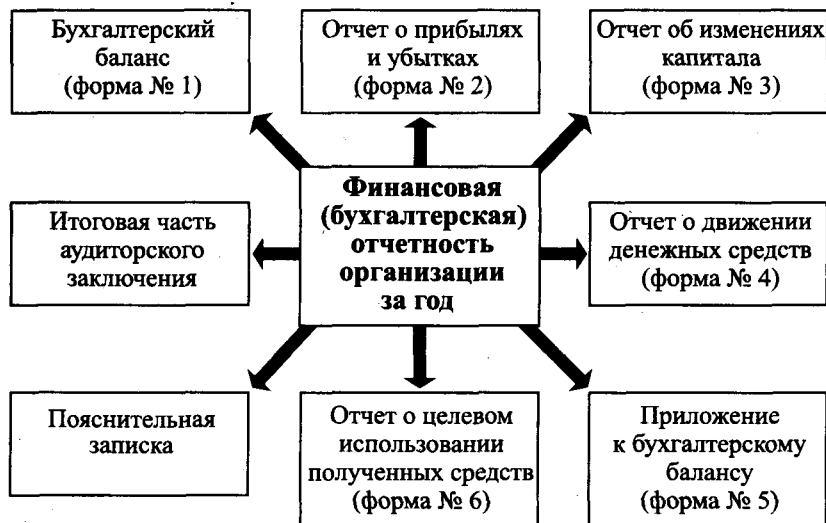


Рис. 3.4. Финансовая отчетность организации

Образцы форм бухгалтерской отчетности приведены в Приложении к приказу Минфина России от 22.07.03 г. № 67н. Однако строк, указанных в типовых формах, не всегда достаточно для отражения необходимых финансовых показателей хозяйственной деятельности организации. Для этой цели она вправе ввести в формы отчетности дополнительные строки. Коды строк в формах отчетности каждая организация предоставляет самостоятельно в соответствии с совместным приказом Минфина России № 102н и Госкомстата России от 14.11.03 г. № 475 «О кодах показателей годовой бухгалтерской отчетности организаций, данные по которым подлежат обработке в органах государственной статистики». Однако в упомянутом приказе указаны коды не для всех строк отчетности, поэтому коды остальных строк организация определяет самостоятельно (см. приложения).

В бухгалтерскую отчетность должны включаться показатели, необходимые для формирования достоверного и полного представления о финансовом состоянии организации и его динамике, финансовых результатах деятельности. Отдельные по-

казатели, которые недостаточно существенны для их отдельного представления в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках, могут представляться обособленно в пояснениях.

Показатель считается существенным, если его нераскрытие может повлиять на экономические решения заинтересованных пользователей, принимаемые на основе отчетной информации. Является ли показатель существенным, зависит от его оценки, характера, конкретных обстоятельств возникновения. Организация может принять решение, когда существенной признается сумма, отношение которой к общему итогу соответствующих данных за отчетный год составляет не менее 5%.

При формировании бухгалтерской отчетности должны быть исполнены требования нормативных правовых актов по раскрытию информации путем включения соответствующих показателей, таблиц, расшифровок непосредственно в формы бухгалтерской отчетности или в пояснительную записку:

- об изменениях учетной политики;
 - об операциях в иностранной валюте;
 - о материально-производственных запасах;
 - об основных средствах;
 - о доходах и расходах;
 - о последствиях событий после отчетной даты;
 - о последствиях условных фактов хозяйственной деятельности;
- иной информации об активах, капитале и резервах и обязательствах;

дополнительной информации, сопутствующей бухгалтерской отчетности, полезной для заинтересованных пользователей при принятии экономических решений (динамика важнейших экономических и финансовых показателей за ряд лет; планируемое развитие организации; предполагаемые капитальные и долгосрочные финансовые вложения; политика в отношении заемных средств, управления рисками; деятельность организации в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; природоохранные мероприятия; иная информация).

Различные показатели или их производные могут быть отражены в нескольких формах бухгалтерской отчетности, поэтому необходима их «взаимовязка». Например, значение показателя на конец отчетного периода по строке 110 бухгалтерского баланса «Нематериальные активы» должно соответствовать строке 010 (графа 6) раздела «Нематериальные активы» приложения к балансу за минусом показателя «Амортизация нематериальных активов», указанного по строке 050 (графа 4 формы № 5); значение показателя на начало отчетного года по

строке 260 бухгалтерского баланса «Денежные средства» должно соответствовать значению показателя, указанного по строке 010 (графа 3) Отчета о движении денежных средств (форма № 4), и т. д. (см. приложение 2).

Показатели бухгалтерской отчетности следует описать, пояснить, интерпретировать, обобщить для получения полной и достоверной картины деятельности компании за отчетный период. Примером такого описания может служить аналитическая часть пояснительной записки, являющейся составной частью финансовой отчетности.

В пояснительной записке в виде отдельных разделов должна быть приведена информация о данных, требовании о раскрытии которых определено в п. 27 Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, а также других положениях по бухгалтерскому учету (об изменениях учетной политики организации, о материально-производственных запасах, основных средствах, доходах и расходах организации, событиях после отчетной даты и условных фактах хозяйственной жизни, информации по аффилированным лицам, об информации по операционным и географическим сегментам и пр.) и не нашедших отражения в формах бухгалтерской отчетности. Подлежат раскрытию данные статей, по которым в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках отражаются прочие активы, прочие кредиторы, дебиторы, иные обязательства, отдельные виды прибылей и убытков в случае их существенности.

Пояснительная записка должна содержать краткую характеристику деятельности организации и ее видов (текущей, инвестиционной и финансовой); основные показатели деятельности и факторы, повлиявшие в отчетном году на финансовые результаты; решения по итогам рассмотрения годовой бухгалтерской отчетности и распределения чистой прибыли. Цель составления пояснительной записки — создать более полную и объективную картину о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности за отчетный период и изменениях в финансовом положении.

При изложении основных показателей деятельности может быть приведена характеристика основных средств (доля активной части основных средств, коэффициенты износа, обновления, выбытия и пр.), нематериальных активов, финансовых вложений, научно-технического уровня продукции и пр. При этом информация может быть дополнена необходимыми аналитическими таблицами, расшифровками. Рекомендуются определять тенденции основных показателей деятельности, а также качественные изменения в имущественном и финансовом положении, их причины. В случае необходимости в пояс-

нительной записке следует указывать принятый порядок расчета аналитических показателей (рентабельность, доля собственных оборотных средств и пр.).

Для отражения финансового состояния на краткосрочную перспективу должны приводиться показатели удовлетворительности (неудовлетворительности) структуры баланса (текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами). При характеристике платежеспособности обращается внимание на такие показатели, как наличие денежных средств на счетах в банках, в кассе организации, убытки, просроченные дебиторскую и кредиторскую задолженности, не погашенные в срок кредиты и займы, полноту перечисления соответствующих налогов в бюджет, уплаченные (подлежащие уплате) штрафные санкции за неисполнение обязательств перед бюджетом. Также следует дать оценку положения организации на рынке ценных бумаг и причины имевших место негативных явлений.

При отражении финансового положения на долгосрочную перспективу приводится характеристика структуры источников средств, степень зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов и пр. Дается характеристика динамики инвестиций за предыдущие годы и на перспективу с определением эффективности этих инвестиций. Кроме того, может быть приведена оценка деловой активности организации, критериями которой являются: широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт; репутация организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами организации, и др.; степень выполнения плановых показателей, обеспечения заданных темпов их роста (снижения); уровень эффективности использования ресурсов организации.

Целесообразно включение в пояснительную записку данных о динамике важнейших экономических и финансовых показателей работы организации за ряд лет, описаний будущих капиталовложений, осуществляемых экономических мероприятий, природоохранных мероприятий и другой информации, интересующей возможных пользователей бухгалтерской отчетности.

Для акционерных обществ обязательным является наличие в пояснительной записке информации, требуемой в соответствии с Федеральным законом от 26.12.95 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». Такая информация касается, в частности, фамилий и должностей членов совета директоров (наблюдательного совета), членов исполнительного органа, общей суммы выплаченного им вознаграждения и его видов (оплата труда, премии, комиссионные) и иных имущественных предоставлений (льготы и привилегии).

Существенную роль в интерпретации отчетных данных в процессе анализа играет *профессиональное суждение* специалиста-аналитика, т. е. добросовестно высказанное мнение о хозяйственной ситуации и полезное как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений. Профессиональное суждение в широком смысле можно понимать как вывод, который делается специалистом в той или иной области при анализе профессиональной проблемы, требующей нестандартного решения. Оно основано на представлениях, убеждениях, профессионализме специалиста.



Профессиональное суждение в рамках экономического анализа следует понимать как научно обоснованный экспертный метод всесторонней объективной оценки деятельности организации, базирующийся на достаточной по объему и качеству информации, с целью обоснования оптимальных управленческих решений, направленных на повышение эффективности бизнеса.

В соответствии с МСФО профессиональное суждение — это элемент стандартизации бухгалтерского учета, элемент культуры бухгалтерской профессии. Существует несколько *видов профессиональных суждений*. Первый — вариантный способ, который используется при формировании учетной политики (выбор методов распределения расходов, оценки материально-производственных запасов, начисления амортизации и т. д.). Второй — это вид профессионального суждения, который вынужден применять специалист в связи с тем, что в законодательстве некоторые вопросы в области бухгалтерского учета прямо не урегулированы. Третий вид имеет место, когда невозможно разрешить существующие противоречия в законодательстве о бухгалтерском учете. Четвертый вид может быть применен, когда действующие правила бухгалтерского учета, регулируемые законодательной системой, не позволяют профессиональному бухгалтеру выполнить свои функции. Специфические особенности российских рыночных отношений, менталитета специалистов-бухгалтеров таковы, что в настоящий момент степень готовности, ответственности профессионального бухгалтера в пользовании таким инструментом, как «профессиональное суждение» недостаточна.

3.4. ЭЛЕМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ИХ СОДЕРЖАНИЕ

Финансовая отчетность компании содержит информацию, которая в соответствии с основными критериями объединяется в общие экономические категории, которые называются

элементами финансовой отчетности. К числу таких категорий относятся:

- ▶ активы;
- ▶ обязательства;
- ▶ капитал;
- ▶ доходы;
- ▶ расходы.

Активы — имеющие стоимостную оценку ресурсы организации, контроль над которыми она получила в результате свершившихся хозяйственных операций и событий, способные обеспечить ей в будущем экономические выгоды.



Экономические выгоды — это, в конечном итоге, большее поступление денежных средств (их эквивалентов или иных активов) в результате использования активов, которыми располагает компания для осуществления бизнес-процессов.

Активы, вовлекаемые в хозяйственные процессы, могут принести экономические выгоды различными способами: каждый в отдельности или используемые в совокупности с другими активами для производства товарной продукции и ее последующей продажи с целью получения прибыли. Денежные средства, получаемые от продажи продукции, представляют собой особый вид активов, назначение которого состоит в обеспечении платежеспособности организации, т. е. деньги используются для погашения денежных обязательств в установленные сроки и в полном объеме.

В соответствии с основным временным признаком активы разделяются на внеоборотные и оборотные (рис. 3.5). *Внеоборотные активы* используются в хозяйственной деятельности длительное время (более 12 месяцев) и переносят свою стоимость на себестоимость продукции посредством начисления амортизации в течение всего периода эксплуатации.

Вложение средств во внеоборотные активы формирует *основной капитал* организации, в связи с чем происходит иммобилизация (отвлечение) средств из оборота на длительный срок.

Оборотные активы ограничены сроком использования до 12 месяцев (или периодом одного производственно-коммерческого цикла) и в процессе кругооборота капитала полностью переносят свою стоимость на себестоимость продукции, изменяя свою первоначальную (материально-вещественную) форму. Оборотные активы формируются за счет *оборотного капитала* организации. Финансовым источником определенной части оборотных активов должен быть собственный капитал, при этом он называется *собственным оборотным капиталом*. Остальная часть оборотных активов формируется за счет при-



Рис. 3.5. Виды активов организации

влечения заемных средств (обязательств), в частности, кредитов, займов, кредиторской задолженности и т. п.

Средства, вложенные в активы компании, должны постоянно находиться в обороте; в движении и обеспечивать бизнес-процессы, целью которых является прибыль (рис. 3.6).

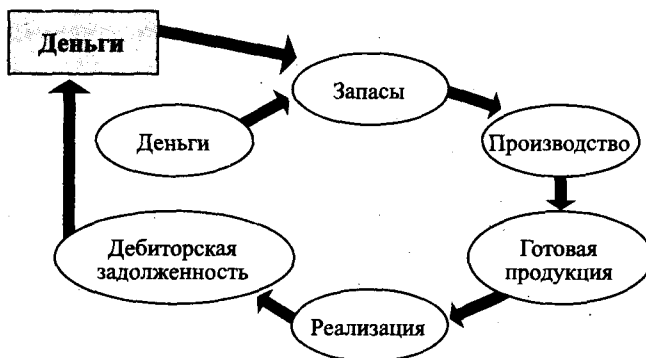



Рис. 3.6. Схема кругооборота средств, вложенных в активы организации

 Реализация коммерческих задач, стоящих перед компанией, приводит к тому, что завершение каждого полного коммерческого оборота приносит наращение средств, вложенных в начале оборота.

Таким образом, увеличенная масса денежных средств, а соответственно и финансового результата может быть использована на расширение очередного коммерческого оборота. В течение отчетного периода компания может произвести несколько таких оборотов, следовательно, ее прибыль непосредственно зависит от ускорения оборачиваемости средств, т. е. от того, насколько менеджмент может влиять на сокращение среднего периода превращения «денег в деньги».

Схема финансирования активов организации и взаимосвязь между разделами актива и пассива баланса представлены на рис. 3.7.

Бухгалтерский баланс	
<i>Активы</i>	<i>Пассивы (источники формирования активов)</i>
Внеоборотные активы (Раздел I)	Собственный капитал (Раздел III)
Оборотные активы (Раздел II)	Долгосрочные обязательства (Раздел IV)
	Краткосрочные обязательства (Раздел V)
Совокупные активы (валюта баланса)	Совокупные пассивы (валюта баланса)

Рис. 3.7. Схема финансирования активов организации

Собственный капитал и заемные источники средств формируют *совокупный капитал* (совокупные пассивы), который представляет собой общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование активов компании и является одним из трех основных видов ресурсов: материальных, трудовых и финансовых (рис. 3.8).



Состояние капитала отражает пассив баланса организации. Показатели пассива — это состав источников средств, которыми она располагает для осуществления деятельности.

Собственный капитал представляет собой:
 стоимость активов, не обремененных обязательствами, т. е. чистые активы;
 финансовый ресурс, приносящий доход;
 главный источник роста благосостояния собственников компании;

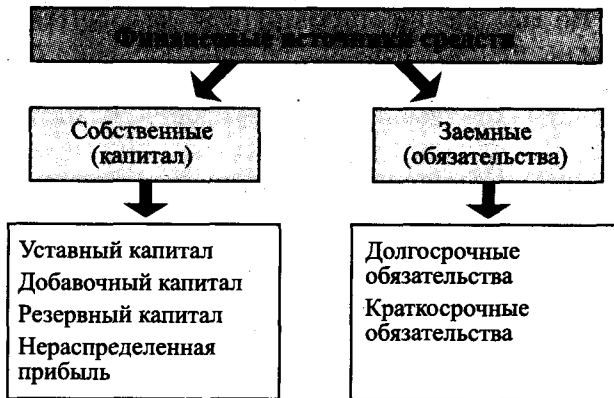


Рис. 3.8. Состав источников средств организации

главный измеритель рыночной стоимости компании; барометр уровня эффективности бизнеса (его рост или снижение).

В состав собственного капитала организации включаются:

уставный капитал — состоит из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества организации, гарантирующий интересы ее кредиторов;

добавочный капитал — отражает результат переоценки имущества организации; эмиссионный доход, полученный в результате реализации собственных акций по цене выше их номинальной стоимости; курсовые разницы как результат погашения задолженности участниками (учредителями) по взносам в уставный капитал иностранной валютой;

резервный капитал — создается за счет чистой прибыли в соответствии с законодательством (такими организациями, как открытые акционерные общества, кредитные организации, организации с участием иностранного капитала и др.) или с уставом организации и предназначен для покрытия убытков, погашения обязательств по облигациям, выплаты дивидендов по привилегированным акциям в случае недостатка или отсутствия прибыли;

нераспределенная прибыль — представляет собой финансовый ресурс, накопленный путем реинвестирования части чистой прибыли, полученной за весь период деятельности организации, остающейся после ее распределения собственниками, являющийся устойчивым источником роста внеоборотных и оборотных активов.



Главный источник роста собственного капитала — прибыль организации, формируемая как чистый результат хозяйственной деятельности.

По завершении отчетного периода собственники компании должны принять решение об использовании полученной прибыли, часть которой может быть направлена на разного рода выплаты (дивиденды, вознаграждения, благотворительные цели и т. п.) или присоединена к собственному капиталу (капитализация). Принятие решения о распределении и реинвестировании прибыли должно соответствовать стратегическим целям бизнеса. Капитализация прибыли создает условия для роста вложений в производственную базу организации, увеличение масштабов коммерческого оборота и при эффективном использовании принесет компании и ее собственникам еще большую прибыль в будущем. Вместе с тем удовлетворение текущих материальных запросов собственников за счет части прибыли в виде отчислений на выплату дивидендов — также весьма актуальная проблема. Для решения этих задач компания должна осуществлять взвешенную дивидендную политику.



В основе оценки эффективности собственного капитала лежит концепция его поддержания и наращивания.

Принято рассматривать финансовую и физическую концепции поддержания капитала. Согласно *финансовой концепции* капитал сохраняется, если его величина к концу отчетного периода (за вычетом сумм, внесенных акционерами или выплаченных акционерам), равняется его величине, зафиксированной в начале этого периода. В соответствии с *физической концепцией* капитал сохраняется, если организация в конце отчетного периода имеет такой же уровень производственного капитала или операционных возможностей, который она имела в начале этого периода.

Обязательства компании представляют собой возникшую ранее задолженность перед физическими и юридическими лицами, погашение которой приведет к уменьшению экономической выгоды, т. е. к уменьшению активов. Наличие обязательств — это конкретный долг, который необходимо будет погасить, либо обязанность действовать (например, отгрузить оплаченную ранее покупателем продукцию). То есть погашение обязательства предполагает либо передачу компанией денежных средств или иных активов в сумме, равной этому обязательству (как правило), либо замену одного обязательства другим, либо включение обязательства в капитал организации в обмен на акции (доли в уставном капитале), следствием чего может быть предоставление прав на участие в управлении компанией, участие в прибылях и т. п. Виды обязательств организации представлены на рис. 3.9.

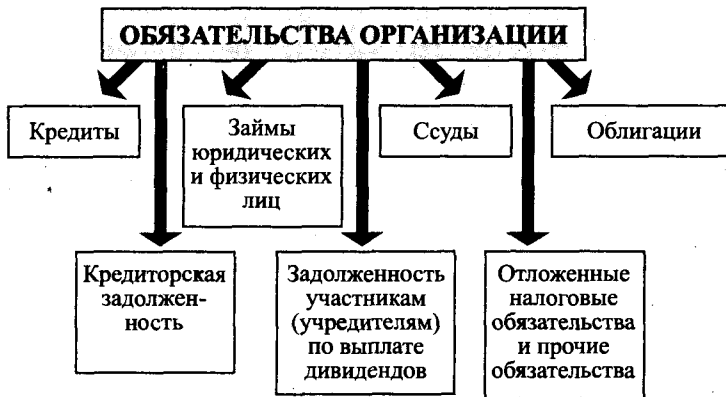


Рис. 3.9. Виды обязательств организации

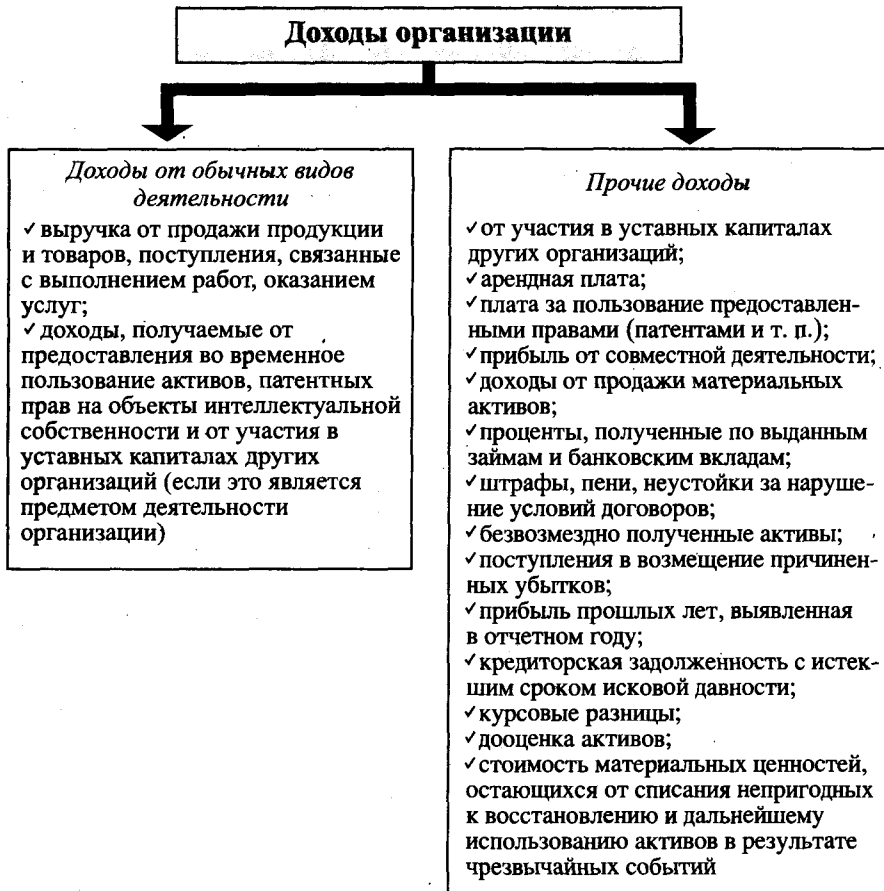


Рис. 3.10. Виды доходов организации

Доходы организации являются увеличением экономических выгод, которое проявляется либо в росте активов, либо в уменьшении обязательств, либо одновременно в том и другом. Доходы приводят к росту капитала организации. В зависимости от их характера, условий получения и направлений деятельности доходы подразделяются на следующие виды (рис. 3.10).

Расходы, возникающие в ходе осуществления хозяйственной деятельности организации, являются уменьшением экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). В зависимости от их характера, функций и на-



Рис. 3.11. Виды расходов организации

правлений деятельности расходы подразделяются на следующие виды (рис. 3.11).

В бухгалтерской отчетности организации расходы должны быть отражены как минимум в двух ракурсах: по управленческим функциям (производственные, коммерческие, управленческие и прочие) и по элементам затрат (материальные, заработная плата, социальные отчисления, амортизация и прочие). В соответствии с установленными правилами учета расходы признаются в отчете о прибылях и убытках:

с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями (соответствие доходов и расходов);

путем их обоснованного распределения между отчетными периодами, когда расходы обуславливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем;

по расходам, признанным в отчетном периоде, когда по ним становится определенным неполучение экономических выгод (доходов) или поступление активов;


независимо от того, как они принимаются для целей расчета налогооблагаемой базы;

когда возникают обязательства, не обусловленные признанием соответствующих активов.

Расходы будущих периодов — это затраты, произведенные в отчетном периоде, но относящиеся к будущим отчетным периодам (расходы на подготовку и освоение производства, на аренду объектов основных средств, на рекламу, на приобретение лицензий, на оплату услуг и т. п. за последующие периоды). Расходы будущих периодов отражаются в активе бухгалтерского баланса.

Объединяя определенные виды расходов в группы, организация формирует показатели себестоимости. Термин «себестоимость» далеко не однозначен, так как показатели себестоимости востребованы в оценке результатов деятельности хозяйствующих субъектов на различных этапах проведения финансово-экономического анализа. В общем виде себестоимость — это имеющая стоимостную оценку совокупность затрат живого и овеществленного труда, использованных в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других расходов, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности, признанных в соответствии с учетной политикой организации и участвующих в формировании прибыли.

Одним из принципов бухгалтерского учета, который во многом определяет отражение показателей в финансовой отчетности организации, является *денежная (стоимостная) оценка*, т. е. использование денежного измерителя в качестве универсального в системе экономической информации.

 *Правильное обоснование выбора того или иного метода денежной оценки — залог адекватного отражения финансовых результатов деятельности компании, ее финансового состояния и в конечном счете оценке эффективности бизнеса в целом.*

Существуют различные методы денежной оценки (рис. 3.12)

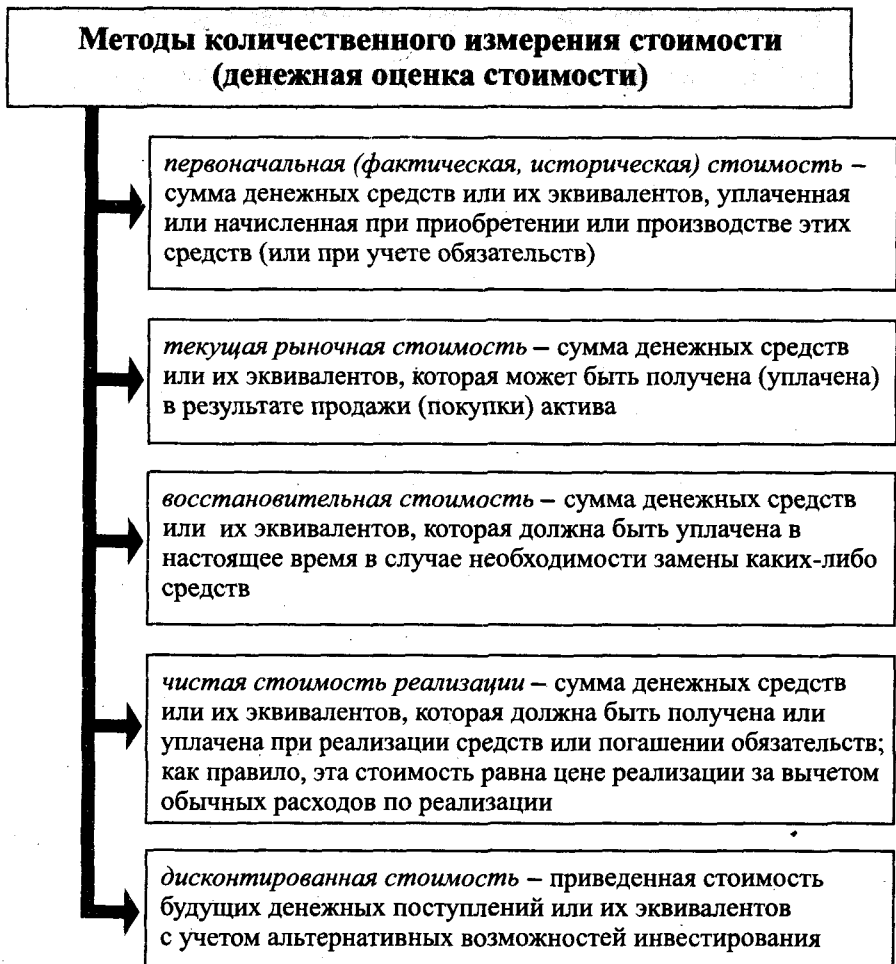


Рис. 3.12. Методы денежной оценки показателей, используемых в экономическом анализе

Первоначальная стоимость актива может наряду с непосредственной ценой включать дополнительные расходы, связанные с его приобретением или начисленные при его создании собственными силами предприятия (транспортные расходы, страхование, таможенные пошлины и т. п.). *Рыночная стоимость* — это текущая стоимость товаров, услуг и т. д., определяемая на основе спроса и предложения в каждый конкретный момент. Наиболее надежными источниками информации о показателях рыночной стоимости на те или иные товары, услуги, финансовые инструменты являются публикуемые в средствах массовой информации листинги, обзоры, а также другие источники.

Восстановительную стоимость довольно часто ассоциируют с текущей рыночной. Вместе с тем они могут не совпадать, например, когда компания взамен выбывающего объекта основных средств самостоятельно создает новый, то такие затраты могут значительно отличаться от рыночной стоимости приобретения аналогичного объекта.

Чистая стоимость реализации представляет собой разницу между ценой продажи актива и торговых издержек, которые у компании возникают в связи с данной коммерческой сделкой (например, продажа основного средства может потребовать его демонтажа, такелажных работ и т. п.).

Дисконтированная (приведенная) стоимость определяется для сопоставления денежных измерителей, удаленных между собой во времени. При сопоставлении настоящей стоимости актива с будущими выгодами, которые предполагается от него получить, или настоящей стоимости обязательства с денежными средствами, необходимыми для его погашения в будущем, производится процедура дисконтирования будущих денежных средств с использованием коэффициента дисконтирования (приведения). В общем виде коэффициент дисконтирования, определяющий настоящую стоимость денежных средств, рассчитывается следующим образом:

$$r = \frac{1}{(1 + i)^n},$$

где r — коэффициент дисконтирования;

i — ставка дисконтирования;

n — количество периодов дисконтирования.

Умножением будущей стоимости денежных средств на коэффициент дисконтирования она преобразуется (приводится) к настоящей стоимости, т. е. уменьшается, так как коэффициент дисконтирования всегда меньше единицы. Выбор ставки

дисконтирования весьма субъективен. Он определяется с учетом многих факторов, например общих инфляционных темпов, степенью финансовых рисков, характерных для той или иной хозяйственной операции, уровнем доходности альтернативных возможностей использования капитала и т. п.

К числу основных характеристик денег относится их *временная ценность*, которая рассматривается в двух аспектах, связанных с процессами дисконтирования и наращивания. *Наращение* — это расчет стоимости в некоторый момент времени при условии ее увеличения по некоторой ставке (простой или сложной). *Дисконтирование* — процесс, обратный наращению, позволяющий оценить заданную будущую стоимость с позиции более раннего момента времени с учетом временной ценности денежных средств.

Наращение стоимости осуществляется *по простым и сложным процентам*. *Схема простых процентов* основана на неизменности базовой стоимости, в отношении которой производится начисление.

$$FV_{\text{пр}} = PV \cdot (1 + n \cdot i),$$

где $FV_{\text{пр}}$ — будущая стоимость с учетом наращивания по простым процентам;
 PV — базовая стоимость;
 n — количество периодов начисления;
 I — ставка начисления простых процентов за один период, выраженная в долях единицы.

Сложные проценты начисляются за каждый следующий период с учетом присоединения к базовой стоимости начисленных процентов за предыдущие периоды (с учетом капитализации):

$$FV_{\text{сл}} = PV \cdot (1 + i)^n,$$

где $FV_{\text{сл}}$ — будущая стоимость с учетом наращивания по сложным процентам;
 PV — базовая стоимость;
 I — ставка начисления сложных процентов за один период, выраженная в долях единицы;
 n — количество периодов начисления.

При дисконтировании стоимости используется формула:

$$PV = \frac{FV}{(1 + i)^n},$$

где PV — дисконтированная стоимость;
 FV — будущая заданная стоимость;

- n — количество отдельных периодов дисконтирования;
 I — используемая дисконтная ставка, выраженная десятичной дробью.

Финансовая эквивалентность достигается при таких процентных ставках разного рода, применение которых при одинаковых начальных условиях дает одинаковые финансовые результаты. Для определения эквивалентной процентной ставки используется уравнение эквивалентности. Примером такого расчета может служить вычисление процентной ставки при ежегодном начислении сложных процентов по депозитному вкладу, которая будет равносильна той, которая принесет такую же величину дохода при начислении процентов каждые полгода при одинаковой продолжительности вклада.

В финансовых расчетах с использованием сложных процентов принято определять *эффективную ставку*, т. е. такую годовую номинальную ставку сложных процентов, которая дает возможность получить тот же результат, как и при начислении процентов несколько раз в году. Равенство наращенных сумм обеспечивается здесь равенством первоначальных сумм, периодов и множителей наращения.

Термин *текущая стоимость* относится главным образом к определению современной величины денежных средств, финансовых инструментов, доходов, затрат и т. д. Например, текущая рыночная стоимость акции, облигации, актива, долга и т. п.

Показатель *приведенной стоимости*, как правило, используется для сравнения разновременных затрат, доходов, денежных потоков. Необходимость расчета данного показателя возникает, например, при расчете эффективности инвестиций. Для этого определяется сумма будущих доходов от инвестиций путем их дисконтирования и приведения к настоящей стоимости. Величина *приведенного дохода (PV)* от инвестиций за ряд лет рассчитывается по формуле:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i},$$

где CF_i — сумма дохода (денежного потока) за i -й год;

n — число лет получения доходов;

r — коэффициент дисконтирования.

Показатель *чистого приведенного дохода (NPV)* рассчитывается как разница между суммой приведенного дохода (PV) и суммой самих инвестиций (IC):

$$NPV = PV - IC.$$

3.5. КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФОРМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Бухгалтерский баланс (форма № 1)

В соответствии с приказом Минфина России от 22.07.03 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» бухгалтерский баланс наряду с другими формами отчетности составляется организацией на основе образцов форм, представленных в приложении к этому приказу. В активе и пассиве бухгалтерского баланса должны быть отражены (как минимум) статьи, приведенные в табл. 3.1.

Таблица 3.1

СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ АКТИВА И ПАССИВА БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Статья	Код показателя	Содержание
АКТИВЫ		
<i>Раздел I. «Внеоборотные активы»</i>		
Нематериальные активы	110	Объекты, которые не имеют материально-вещественной формы, но могут быть отделены от другого имущества: исключительные права на изобретение, промышленный образец, полезную модель, компьютерные программы и базы данных, топологии интегральных микросхем, товарный знак или знак обслуживания, а также на селекционные достижения
Основные средства	120	Материальные объекты, предназначенные не для перепродажи, а для использования в производственных либо управленческих целях более года, способные приносить выгоды
Незавершенное строительство	130	Затраты на незаконченное капитальное строительство; выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; покупку оборудования, требующего монтажа; приобретение нематериальных активов, не принятых на учет, а также основных средств, не введенных в эксплуатацию
Доходные вложения в материальные ценности	135	Материальные объекты, изначально приобретенные для сдачи в лизинг (по договору финансовой аренды) или в прокат
Долгосрочные финансовые вложения	140	Инвестиции сроком более года в уставные капиталы других организаций; в совместную деятельность; в ценные бумаги (векселя, акции, облигации); долгосрочные займы юридическим и физическим лицам; депозитные счета в банках; а также дебиторская задолженность, полученная по договору уступки права требования

Статья	Код показателя	Содержание
Отложенные налоговые активы	145	Расчетная величина, сформированная как произведение ставки налога на прибыль на сумму вычитаемых временных разниц, которые образуются, если в бухгалтерском учете расходы признаются раньше, а доходы — позже, чем в налоговом учете
Прочие внеоборотные активы	150	Показатели, не нашедшие отражения в вышеприведенных статьях раздела «Внеоборотные активы»
Итого по разделу I	190	Сумма строк 110, 120, 130, 135, 140, 145, 150
Раздел II. «Оборотные активы»		
Запасы	210	Товарно-материальные ценности, используемые в качестве сырья или материалов при производстве продукции (работ, услуг); готовая продукция; товары, предназначенные для продажи или управленческих нужд; незавершенное производство (стоимость полуфабрикатов, еще не прошедших всех стадий обработки, а также незаконченных работ и услуг); готовая продукция и товары для перепродажи; товары отгруженные (стоимость отгруженных, но не признанных реализацией товаров, право собственности на которые покупатель еще не получил)
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	Налог на добавленную стоимость, который при выполнении определенных условий налогового законодательства будет впоследствии принят к вычету из суммы НДС, начисляемого к уплате
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	Средства, отвлеченные в расчеты с покупателями в связи с предоставлением отсрочки платежа за проданную им продукцию, товары, оказанные услуги, выполненные работы; а также авансы поставщикам, подрядчикам, подотчетным лицам в счет будущего поступления сырья, материалов, товаров, оказания услуг, выполнения работ
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	
Краткосрочные финансовые вложения	250	Инвестиции сроком менее года в ценные бумаги других организаций, государственные ценные бумаги; краткосрочные займы юридическим и физическим лицам
Денежные средства	260	Денежные средства в российской и иностранной валюте в кассе, на счетах кредитных организаций
Прочие оборотные активы	270	Показатели, не нашедшие отражения в вышеприведенных статьях раздела «Оборотные активы»

Продолжение табл. 3.1

Статья	Код показателя	Содержание
Итого по разделу II	290	Сумма строк 210, 220, 230, 240, 250, 260
БАЛАНС	300	Сумма строк 190, 290
ПАССИВЫ		
Раздел III. «Капитал и резервы»		
Уставный капитал	410	Величина уставного (складочного) капитала организации, созданного в соответствии с учредительными документами; в государственных и муниципальных унитарных предприятиях — величина уставного фонда
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411	Фактические затраты организации по выкупу собственных акций у акционеров
Добавочный капитал	420	Эмиссионный доход, полученный за счет размещения акций акционерного общества сверх их номинальной стоимости (за минусом связанных с этим расходов); доход от переоценки активов организации; положительная курсовая разница, образованная из-за взносов участников в уставный капитал в иностранной валюте
Резервный капитал	430	Отчисления от чистой прибыли, образованные в соответствии с законодательством и (или) уставом организации для целей внутреннего страхования для покрытия возможных в будущем убытков, погашения обязательств по облигациям, выплаты дивидендов по привилегированным акциям в случае недостатка или отсутствия прибыли
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	Величина нераспределенной (накопленной) прибыли (непокрытого убытка) организации за предыдущие периоды и отчетный год
Итого по разделу III	490	Сумма строк 410, 420, 430, 470 (при наличии нераспределенной прибыли) за минусом строк 411, 470 (при наличии непокрытого убытка)
Раздел IV. «Долгосрочные обязательства»		
Займы и кредиты	510	Задолженность по кредитам и займам, подлежащим погашению более чем через 12 месяцев, включая проценты, подлежащие уплате на отчетную дату
Отложенные налоговые обязательства	515	Расчетная величина, сформированная как произведение ставки налога на прибыль на сумму налогооблагаемых временных разниц, которые образуются, если в бухгалтерском учете расходы признаются позже, а доходы — раньше, чем в налоговом учете
Прочие долгосрочные обязательства	520	Показатели, не нашедшие отражения в вышеприведенных статьях раздела «Долгосрочные обязательства»
Итого по разделу IV	590	Сумма строк 510, 515, 520

Статья	Код показателя	Содержание
Раздел V. «Краткосрочные обязательства»		
Займы и кредиты	610	Задолженность по кредитам и займам, подлежащим погашению менее чем через 12 месяцев, включая проценты, подлежащие уплате на отчетную дату
Кредиторская задолженность	620	Задолженность поставщикам, подрядчикам за полученные сырье, материалы, товары, оказанные услуги, выполненные работы; задолженность работникам по оплате труда; подотчетным лицам; покупателям, внесшим авансы в счет будущей реализации продукции; налоговым органам, государственным и негосударственным социальным учреждениям (фондам) по уплате налогов, сборов, взносов и иных отчислений
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	Задолженность перед собственниками (акционерами, участниками) по начисленным, но невыплаченным дивидендам, доходам
Доходы будущих периодов	640	Полученные средства, которые будут признаны в качестве доходов в будущих отчетных периодах: безвозмездно полученное имущество; целевое финансирование и поступления в пользу коммерческой организации, которые не могут быть признаны организацией в качестве прочих доходов; суммы предстоящих поступлений задолженности по недостаткам ценностей, выявленным за прошлые отчетные периоды (до отчетного года), признанные виновными лицами или присужденные к взысканию судом
Резервы предстоящих расходов	650	Средства, зарезервированные в целях равномерного включения предстоящих затрат в производственные и непроизводственные расходы: на выплату отпусков работникам; ежегодного вознаграждения за выслугу лет; по итогам работы за год; на ремонт основных средств; производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства; предстоящие затраты на рекультивацию земель и осуществление иных природоохранных мероприятий; предстоящие затраты по ремонту предметов, предназначенных для сдачи в аренду по договору проката; гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание; покрытие иных предвиденных затрат и другие цели
Прочие краткосрочные обязательства	660	Показатели, не нашедшие отражения в вышеприведенных статьях раздела «Краткосрочные обязательства»
Итого по разделу V	690	Сумма строк 610, 620, 630, 640, 650, 660
БАЛАНС	700	Сумма строк 490, 590, 690

Содержание статей доходов, расходов и прибыли в Отчете о прибылях и убытках (форма № 2) представлено в табл. 3.2.

Таблица 3.2

СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Статья	Код показателя	Содержание
<i>Доходы и расходы по обычным видам деятельности</i>		
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	Доходы от предпринимательской деятельности (уставных видов деятельности), получаемые на регулярной основе арендные платежи, роялти, доходы от участия в уставных капиталах других организаций
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	Расходы на изготовление продукции, выполнение работ и оказание услуг (стоимость израсходованного сырья, материалов, заработная плата производственного персонала, социальные отчисления, амортизационные отчисления и др.)
Валовая прибыль	029	Финансовый результат (стр. 010 – стр. 020)
Коммерческие расходы	030	Расходы на рекламу, хранение и перевозку товаров и готовой продукции, издержки обращения (в торговых организациях)
Управленческие расходы	040	Общехозяйственные расходы: заработная плата административно-управленческого персонала, социальные отчисления, расходы на их командировки, аренда офиса, амортизация офисных основных средств, стоимость лицензий и т. д.
Прибыль (убыток) от продаж	050	Финансовый результат (стр. 029 – стр. 030 – стр. 040)
<i>Прочие доходы и расходы</i>		
Проценты к получению	060	Проценты по предоставленным займам, депозитным вкладам, доходы по государственным и корпоративным ценным бумагам
Проценты к уплате	070	Проценты, выплаченные по полученным кредитам и займам, размещенным облигациям
Доходы от участия в других организациях	080	Доходы (дивиденды) от участия в уставных капиталах других организаций
Прочие доходы	090	Полученные доходы от предоставления во временное пользование основных средств, нематериальных активов, доходы от продажи материальных активов, полученные штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; безвозмездно полученные активы; поступления в возмещение причиненных убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; кредиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности; курсовые разницы; дооценка активов

Статья	Код показателя	Содержание
Прочие расходы	100	Расходы по предоставленным в аренду активам; расходы от продажи, выбытия, списания материальных активов, оценочные резервы; налоги на имущество и др.; штрафные санкции за нарушение условий договоров; возмещение причиненных убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности и другие долги, нереальные для взыскания; курсовые разницы; сумма уценки активов; расходы на благотворительные цели; расходы от последствий чрезвычайных событий
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	Финансовый результат (стр. 050 + стр. 060 + стр. 080 + стр. 090 – стр. 070 – стр. 100)
Отложенные налоговые активы	141	Расчетная величина, сформированная как разница между дебетовым и кредитовым оборотами по счету 09 «Отложенные налоговые активы»
Отложенные налоговые обязательства	142	Расчетная величина, сформированная как разница между дебетовым и кредитовым оборотами по счету 77 «Отложенные налоговые обязательства»
Текущий налог на прибыль	150	Налог на прибыль, определяемый исходя из величины условного расхода (условного дохода), скорректированной на суммы постоянного налогового обязательства, отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства отчетного периода
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	Финансовый результат (стр. 140 + стр. 141 – стр. 142 – стр. 150)
Справочно: Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	Величина рассчитанных в соответствии с ПБУ 18/02 постоянных разниц, умноженная на ставку налога на прибыль
Базовая прибыль (убыток) на акцию	301	Расчетная величина, определяемая отношением чистой прибыли отчетного года (за минусом дивидендов по привилегированным акциям) к средневзвешенному количеству обыкновенных акций в обращении
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	302	Отражает возможное снижение уровня базовой прибыли на акцию в следующем отчетном периоде исходя из суммы возможного прироста базовой прибыли и средневзвешенного количества обыкновенных акций

Продолжение табл. 3.2

Статья	Код показателя	Содержание
Штрафы, пени, неустойки, признанные или по которым получены решения суда об их взыскании	210	Неустойки за нарушение хозяйственных договоров, полученные или уплаченные организацией
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	Прибыль или убыток прошлых лет, выявленные в отчетном году
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	230	Возмещенные убытки
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240	Положительные и отрицательные курсовые разницы
Отчисления в оценочные резервы	250	Начисленные резервы под снижение стоимости материальных ценностей, под обесценение финансовых вложений
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	260	Списанные на убытки дебиторская и кредиторская задолженность, по которым истек срок исковой давности

Отчет об изменениях капитала (форма № 3)

Структура отчета достаточно сложна, представляет собой табличную форму, состоящую из двух основных разделов и справочного раздела. Для описания показателей отчета используются утвержденные коды строк для всех организаций, а также утвержденные отчитывающейся организацией — ОАО «Гран» (см. приложение 2).

В разделе 1 «Изменения капитала» отражается наличие по состоянию на три отчетные даты величины собственного капитала, его увеличение (уменьшение) за отчетный и предшествующий периоды за счет следующих составляющих:

1. Уставного капитала (гр. 3), в том числе его увеличение (за счет дополнительного выпуска акций, увеличения их номинальной стоимости, реорганизации юридического лица), уменьшение (в связи с уменьшением номинала акций, уменьшением их количества, реорганизацией юридического лица).

2. Добавочного капитала (гр. 4), в том числе за счет:

прироста стоимости внеоборотных активов в результате переоценки основных средств, объектов капитального строительства и других активов организации со сроком полезного использования свыше 12 месяцев;

курсовых разниц, образовавшихся при внесении учредителями вкладов в уставный капитал в иностранной валюте; эмиссионного дохода от продажи акций по цене, превышающей номинальную стоимость.

3. Резервного капитала (гр. 5), в том числе его увеличение путем распределения чистой прибыли или уменьшение, вызванное начислением дивидендов по привилегированным акциям, покрытием образовавшихся убытков, погашением облигационных обязательств (в случаях недостатка чистой прибыли).

4. Нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) (гр. 6), в том числе ее рост в результате капитализации чистой прибыли или уменьшение в результате покрытия чистого убытка.

В гр. 7 приводится общая величина движения капитала (итоговые данные по гр. 3—6).

По строкам 010, 090, 140 приводятся остатки собственного капитала (гр. 7) и его элементов (гр. 3—6) на 31 декабря за три последовательных года. По строкам 020, 100, 150 приводятся остатки собственного капитала (графа 7) и его элементов (гр. 3—6) на 1 января за три последовательных года. Отражение остатков и на 31 декабря, и на 1 января объясняется тем, что некоторые операции, влияющие на изменение собственного капитала, фиксируются в бухгалтерском учете последним днем отчетного года. Результаты таких операций отражаются по строкам:

011, 091, 141 «Изменения в учетной политике» (гр. 6 и 7) за два предшествующих и отчетный годы;

012, 092, 142 «Результат от переоценки объектов основных средств» (графы 6 и 7) за два предшествующих и отчетный годы.

Раздел II «Резервы» построен по балансовому принципу: приводятся остатки каждого созданного резерва на начало и конец отчетного периода (графы 3, 6), начисление резервов (графа 4) и их использование (графа 5). Все показатели этого раздела приводятся за два года: за отчетный и предшествующий.

Наличие, формирование и использование уставных, оценочных резервов и резервов предстоящих расходов отражаются в отчете отдельно по каждому их виду:

резервы, образованные в соответствии с законодательством;
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами;

оценочные резервы;

резервы предстоящих расходов;

резервы по условным фактам хозяйственной деятельности;

резервы по прекращаемой деятельности.

В разделе «Справки» по строке 200 отражается стоимость чистых активов организации на начало и конец отчетного периода, порядок расчета которых подробно изложен в гл. 4.

Отчет о движении денежных средств (форма № 4)

Отчет представляет собой таблицу, в гр. 3 которой указываются данные за отчетный, а в гр. 4 — за предшествующий годы. Структура отчета предусматривает раскрытие информации о поступлениях и выбытиях денежных средств по видам деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой. Каждая часть отчета построена следующим образом. Вначале приводятся показатели, отражающие поступление денежных средств, а затем — выбытие. По каждому виду деятельности также приводится результат движения денежных средств — чистый денежный поток (разница между поступлением и выбытием). В табл. 3.3 представлено краткое содержание статей отчета.

Таблица 3.3

СОДЕРЖАНИЕ СТАТЕЙ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ
ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Статья	Код показателя	Содержание
1	2	3
Остаток денежных средств на начало отчетного года	010	Остатки денежных средств в кассе, на расчетных, валютных счетах в банках: гр. 3 — на начало отчетного периода; гр. 4 — на начало предшествующего периода
<i>Движение денежных средств по текущей деятельности</i>		
Средства, полученные от покупателей, заказчиков	120*	Полученные денежные средства (включая НДС, акцизы): от продажи продукции, товаров, работ, услуг; от продажи материальных запасов
Прочие поступления	130*	Денежные средства, возвращенные подотчетными лицами, погашение займов, ранее выданных работникам, получение целевого финансирования, безвозмездных средств, возмещение материального ущерба, налогов и сборов, компенсации из внебюджетных фондов
Денежные средства, направленные на: оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов:	150	Перечисления на закупку сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий, арендной платы, коммунальные услуги и т. д.

Статья	Код показателя	Содержание
1	2	3
оплату труда	160	Наличные и безналичные выплаты заработной платы работникам
выплату дивидендов, процентов	170	Выплаченные дивиденды акционерам, доходы участникам организации, проценты по выпущенным ценным бумагам, проценты по полученным займам и кредитам
расчеты по налогам и сборам	180	Перечисленные в бюджет суммы налогов и сборов
прочие расходы	190*	Использование денежных средств по текущей деятельности, которое не было отражено по предыдущим строкам (займы, выданные работникам, оплата услуг банка за обслуживание расчетов по текущей деятельности и т. д.)
Чистые денежные средства от текущей деятельности	020*	Результат движения денежных средств по текущей деятельности (стр. 120 + стр. 130 – стр. 150 – стр. 160 – стр. 170 – стр. 180 – стр. 190)
<i>Движение денежных средств по инвестиционной деятельности</i>		
Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов	210	Поступления от продажи основных средств, оборудования, предметов лизинга и проката, нематериальных активов
Выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений	220	Поступления от продажи: ценных бумаг (облигаций, векселей и т. п.); долей в уставных капиталах других организаций; дебиторской задолженности, приобретенной на основании уступки прав требования; других финансовых вложений
Полученные проценты	240	Поступления процентов по векселям, займам, выданным юридическим и физическим лицам, а также начисленные обслуживающими банками на остаток денежных средств организации
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям	250	Возврат выданных юридическим и физическим лицам займов
Приобретение дочерних организаций	280	Оплата приобретения контрольного пакета акций в уставном капитале других организаций
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	290	Оплата приобретения внеоборотных активов (основных средств, оборудования, нематериальных активов и др.)
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений	300	Оплата приобретения долговых ценных бумаг (облигаций, векселей и т. д.), дебиторской задолженности на основании уступки права требования

Статья	Код показателя	Содержание
1	2	3
оплату труда	160	Наличные и безналичные выплаты заработной платы работникам
выплату дивидендов, процентов	170	Выплаченные дивиденды акционерам, доходы участникам организации, проценты по выпущенным ценным бумагам, проценты по полученным займам и кредитам
расчеты по налогам и сборам	180	Перечисленные в бюджет суммы налогов и сборов
Прочие расходы	190*	Использование денежных средств по текущей деятельности, которое не было отражено по предыдущим строкам (займы, выданные работникам, оплата услуг банка за обслуживание расчетов по текущей деятельности и т. д.)
Чистые денежные средства от текущей деятельности	020*	Результат движения денежных средств по текущей деятельности (стр. 120 + стр. 130 – стр. 150 – стр. 160 – стр. 170 – стр. 180 – стр. 190)
<i>Движение денежных средств по инвестиционной деятельности</i>		
Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов	210	Поступления от продажи основных средств, оборудования, предметов лизинга и проката, нематериальных активов
Выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений	220	Поступления от продажи: ценных бумаг (облигаций, векселей и т. п.); долей в уставных капиталах других организаций; дебиторской задолженности, приобретенной на основании уступки прав требования; других финансовых вложений
Полученные проценты	240	Поступления процентов по векселям, займам, выданным юридическим и физическим лицам, а также начисленные обслуживающими банками на остаток денежных средств организации
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям	250	Возврат выданных юридическим и физическим лицам займов
Приобретение дочерних организаций	280	Оплата приобретения контрольного пакета акций в уставном капитале других организаций
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	290	Оплата приобретения внеоборотных активов (основных средств, оборудования, нематериальных активов и др.)
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений	300	Оплата приобретения долговых ценных бумаг (облигаций, векселей и т. д.), дебиторской задолженности на основании уступки права требования

Статья	Код показателя	Содержание
1	2	3
Займы, предоставленные другим организациям	310	Выданные юридическим и физическим лицам займы
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	340*	Результат движения денежных средств от инвестиционной деятельности (стр. 210 + стр. 240 – стр. 290 – стр. 300 – стр. 310)
<i>Движение денежных средств по финансовой деятельности</i>		
Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг	410*	Поступления от первичного и дополнительного размещения акций, продажи долей в уставном капитале
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	420*	Поступления займов и кредитов от юридических и физических лиц
Погашение займов и кредитов (без процентов)	430*	Возврат кредитов и займов юридическим и физическим лицам
Погашение обязательств по финансовой аренде	440	Оплата лизинговых обязательств
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	040*	Результат движения денежных средств от инвестиционной деятельности (стр. 420 – стр. 430)
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	050*	Результат движения денежных средств по всем видам деятельности (стр. 020 + стр. 340 + стр. 040)
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	060*	Остатки денежных средств в кассе, на расчетных, валютных счетах в банках: гр. 3 – на конец отчетного периода; гр. 4 – на конец предшествующего периода
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	070	Величина изменения курса иностранной валюты за отчетный период

* Индивидуальный код показателя присвоен отчитывающейся организацией ОАО «Гран» (см. приложения).

Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5)

Приложение к бухгалтерскому балансу состоит из десяти разделов:

- нематериальные активы;
- основные средства;
- доходные вложения в материальные ценности;
- расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки;
- расходы на освоение природных ресурсов;
- финансовые вложения;

- дебиторская и кредиторская задолженность;
- расходы по обычным видам деятельности;
- обеспечения;
- государственная помощь.

Каждый раздел представляет собой одну или несколько таблиц.

Раздел I «Нематериальные активы» состоит из двух таблиц. Первая содержит данные на начало и конец периода о величине нематериальных активов и их элементов в оценке, не учитывающей начисленную амортизацию, а также суммы поступления и выбытия нематериальных активов. Вторая таблица отражает данные об амортизационных отчислениях нематериальных активов по состоянию на начало и конец периода.

Обе таблицы дают представление о нематериальных активах организации по следующим их видам.

1. Объекты интеллектуальной собственности, т. е. исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности:

- патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- правообладателя на программы для ЭВМ, базы данных;
- правообладателя на топологии интегральных микросхем;
- владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров;
- патентообладателя на селекционные достижения.

2. Организационные расходы.

3. Деловая репутация организации.

4. Прочие.

Раздел II «Основные средства» состоит из двух таблиц. Первая содержит данные на начало и конец периода о величине основных средств и их элементов в оценке, не учитывающей начисленную амортизацию, а также суммы поступления и выбытия основных средств по видам:

- здания;
- сооружения;
- машины и оборудование;
- транспортные средства, инструмент;
- производственный и хозяйственный инвентарь;
- рабочий, продуктивный и племенной скот;
- многолетние насаждения;
- другие виды основных средств;
- земельные участки и объекты природопользования;
- капитальные вложения на коренное улучшение земель.

Вторая таблица отражает данные об амортизационных отчислениях основных средств по состоянию на начало и конец периода по следующим видам:

- здания и сооружения;
- машины, оборудование, транспортные средства;
- другие объекты основных средств.

Кроме того, в данном разделе приводятся сведения об основных средствах:

- переданных и полученных в аренду (с расшифровкой по видам);
- переведенных на консервацию;
- принятых в эксплуатацию и находящихся в процессе государственной регистрации.

Справочно указываются результаты от переоценки объектов основных средств, а также изменение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации.

Раздел III «Доходные вложения в материальные ценности» состоит из двух таблиц, первая отражает первоначальную стоимость доходных вложений в материальные ценности, а также их поступление и выбытие за отчетный период, вторая — амортизацию по ним на начало и конец периода. Информация раскрывается по видам ценностей, предоставляемых в пользование по договорам лизинга и проката.

Раздел IV «Расходы на НИОКР» включает две таблицы, содержащие данные о расходах на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы. В первой таблице отражаются суммы расходов на НИОКР на начало и конец отчетного периода, а также их движение за отчетный период. Вторая таблица представляет собой справочные сведения о расходах на НИОКР, по незаконченным НИОКР и по НИОКР, не давшим положительных результатов, расходы по которым отнесены к прочим расходам.

Раздел V «Расходы на освоение природных ресурсов» отражает данные о расходах организации на освоение природных ресурсов: геологическое изучение недр, разведку полезных ископаемых, проведение работ подготовительного характера и состоит из двух таблиц. В первой таблице отражаются суммы расходов на освоение природных ресурсов с расшифровкой по статьям на начало и конец отчетного периода, а также их движение за отчетный период. Все расходы организации по освоению природных ресурсов можно разделить на три группы:

- расходы по поиску и оценке месторождений полезных ископаемых, на разведку полезных ископаемых и гидрогеологические изыскания, на приобретение необходимой геологической и иной информации у третьих лиц;
- расходы на подготовку территории к ведению горных, строительных и других работ (на устройство временных подъездных путей и дорог для вывоза добываемых горных пород,

полезных ископаемых и отходов; на подготовку площадок для строительства соответствующих сооружений, хранения плодородного слоя почвы, добываемых горных пород, полезных ископаемых и отходов);

- расходы на возмещение комплексного ущерба, нанесенного природным ресурсам в процессе строительства и эксплуатации объектов.

Вторая таблица представляет собой справочные сведения о расходах на освоение природных ресурсов на начало и конец отчетного периода в части:

- расходов по участкам недр, не законченным поиском и оценкой месторождений, разведкой и (или) гидрогеологическими изысканиями и прочими аналогичными работами;

- расходов на освоение природных ресурсов, отнесенных в отчетном периоде на прочие расходы как безрезультатные.

Раздел VI «Финансовые вложения» содержит сведения о финансовых вложениях организации и их видах на начало и конец отчетного периода с распределением их на долгосрочные и краткосрочные:

- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ);

- государственные и муниципальные ценные бумаги;

- ценные бумаги других организаций (в том числе долговые ценные бумаги — облигации, векселя);

- предоставленные займы;

- депозитные вклады;

- прочие.

Кроме того, раскрывается информация о финансовых вложениях, имеющих текущую рыночную стоимость. Справочно отражаются данные об изменении первоначальной стоимости финансовых вложений в отчетном периоде.

Раздел VII «Дебиторская и кредиторская задолженность» отражает величины долгосрочной и краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности на начало и конец отчетного периода, в том числе по отдельным их видам (расчеты с покупателями и заказчиками, с поставщиками и подрядчиками), авансам, выданным и полученным, и т. д.

Раздел VIII «Расходы по обычным видам деятельности» раскрывает информацию о расходах, связанных с ведением уставных видов деятельности организации, по элементам затрат за отчетный и предшествующий периоды:

- материальные затраты;

- затраты на оплату труда;

- отчисления на социальные нужды;

- амортизация;

- прочие затраты.

Кроме того, в этом разделе отражается изменение остатков:

- незавершенного производства;
- расходов будущих периодов;
- резервов предстоящих расходов.

Раздел IX «Обеспечения» содержит данные о стоимостной оценке обеспечений, выданных и полученных организацией по состоянию на начало и конец отчетного периода.

Раздел X «Государственная помощь» представляет информацию о величине полученной организацией государственной помощи на безвозмездной и безвозвратной основе на осуществление целевых расходов, в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества), субсидий и субвенций на отчетный и предшествующий периоды. Кроме того, в данном разделе отражается движение бюджетных кредитов за отчетный период.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие требования предъявляются к системе информации, используемой для проведения экономического анализа?
2. Как можно сформулировать значение, функции и роль бухгалтерского баланса в организации?
3. Какие виды отчетности используются при проведении экономического анализа?
4. Каково определение понятий «внеоборотные активы», «оборотные активы», «собственный капитал», «долгосрочные обязательства», «краткосрочные обязательства»?
5. Каковы виды и функции финансовой отчетности?
6. Какие существуют методы количественного измерения стоимости?
7. В чем заключается оптимальная схема финансирования активов организации?
8. Что означает принцип «полезность информации»?
9. Какая система нормативного регулирования регламентирует порядок составления финансовой отчетности?
10. Каково назначение Отчета о движении денежных средств?

ТЕСТЫ

3.1. Используя данные финансовой отчетности организации, можно провести:

- а) факторный анализ выручки от продаж;
- б) маржинальный анализ;
- в) анализ финансовой устойчивости.

3.2. Информация, используемая для проведения финансового анализа, должна отвечать требованию:

- а) сопоставимости;

- б) оперативности;
- в) конфиденциальности.

3.3. Элементом финансовой отчетности организации является:

- а) среднесписочная численность работников;
- б) капитал;
- в) налог на имущество.

3.4. Система информационного обеспечения экономического анализа финансовой отчетности должна создаваться с учетом требования:

- а) ретроспективности;
- б) объективности;
- в) обязательности.

3.5. В состав информационной базы внешнего финансового анализа организации включаются показатели отчетности:

- а) оперативной;
- б) налоговой;
- в) бухгалтерской.

3.6. В состав информационной базы оперативного анализа включаются показатели:

- а) первичных бухгалтерских документов;
- б) бухгалтерского баланса;
- в) бюджета капитальных затрат.

3.7. В какой форме отчетности найдет отражение показатель «Базовая прибыль (убыток) на акцию»:

- а) форма № 2;
- б) форма № 1;
- в) форма № 3.

3.8. К какому виду отчетности относятся «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг»:

- а) бухгалтерской;
- б) статистической;
- в) налоговой.

3.9. Какой показатель является статьей пассива бухгалтерского баланса:

- а) доходы будущих периодов;
- б) расходы будущих периодов;
- в) долгосрочные финансовые вложения.

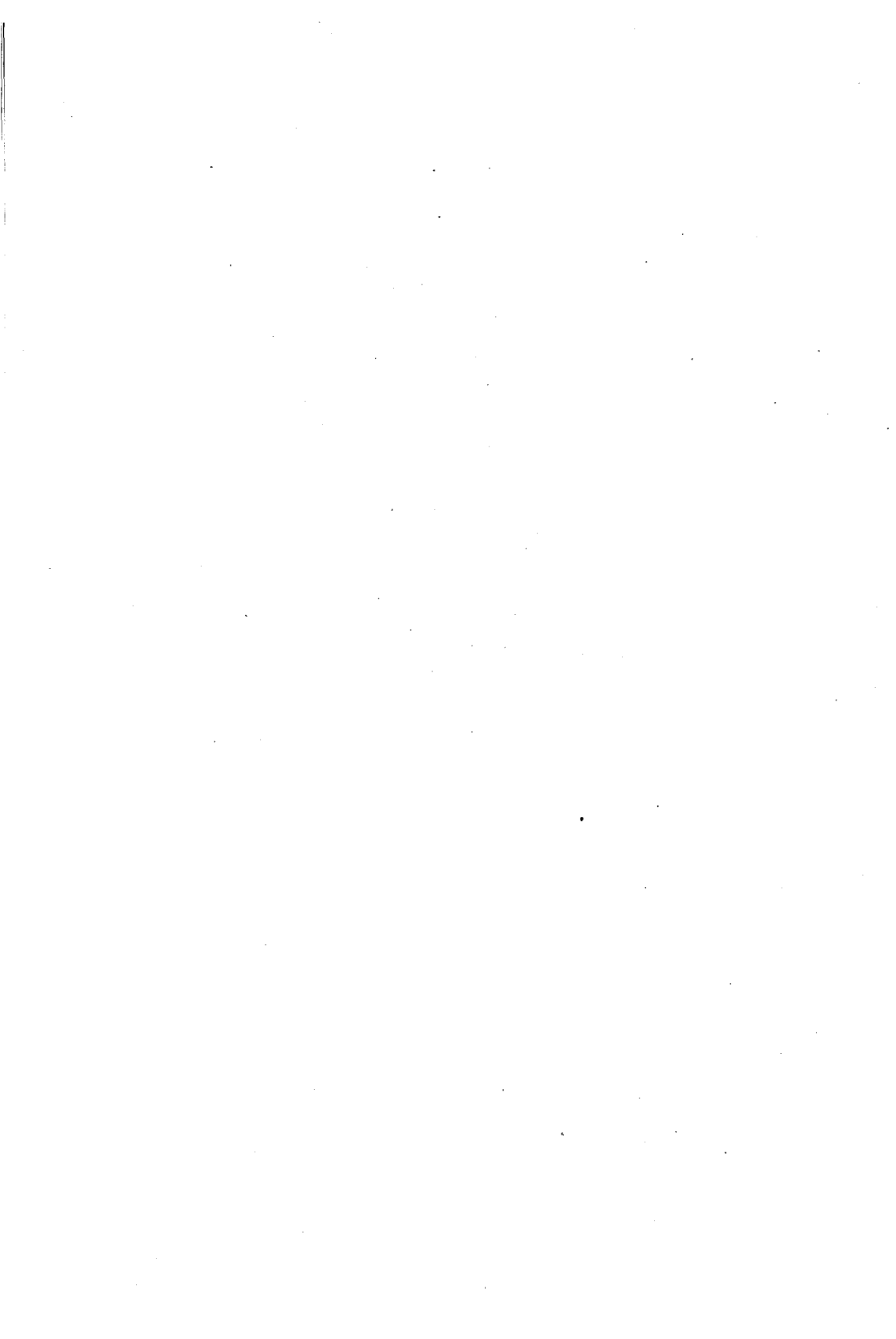
3.10. Какой показатель является статьей отчета об изменениях капитала:

- а) производненная прибыль (убыток) на акцию;
- б) результат от переоценки объектов основных средств;
- в) текущий налог на прибыль.

МВА

Раздел II

**Текущий экономический
анализ деятельности
организации по данным
финансовой отчетности**



ГЛАВА 4

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

- 4.1. Значение, функции и роль бухгалтерского баланса в оценке финансового и имущественного положения организации
- 4.2. Анализ состава, структуры, динамики капитала и активов
- 4.3. Экономическое содержание, порядок расчета, оценка величины и динамики чистых активов
- 4.4. Анализ и оценка состава, структуры, динамики собственного капитала и резервов по данным отчета об изменениях капитала
- 4.5. Оценка структуры финансовых источников средств. Цена капитала
- 4.6. Анализ состава, структуры и динамики имущественного комплекса по данным бухгалтерского баланса
- 4.7. Анализ состава, структуры и динамики оборотных активов. Анализ факторов, влияющих на скорость оборота активов

4.1. ЗНАЧЕНИЕ, ФУНКЦИИ И РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО И ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Центральное место в составе финансовой отчетности организации занимает *бухгалтерский баланс*, показатели которого дают возможность проанализировать и оценить финансовое состояние организации на дату его составления.



Элементы формируемой в бухгалтерском учете информации о финансовом положении организации находят отражение в бухгалтерском балансе. Этими элементами являются активы, обязательства и капитал.

По временному периоду и назначению бухгалтерские балансы можно разделить на вступительные, текущие, saniруемые, ликвидационные, объединительные и разделительные. Каждый

из перечисленных видов балансов имеет присущую ему номенклатуру статей, методы их оценки, методики анализа.

Бухгалтерский баланс организации имеет табличную форму, которая в определенной логической последовательности отражает статьи актива (средства организации) и пассива (источники средств). Основным признаком, по которому средства организации и их источники ранжируются в балансе на отчетную дату, — временной. Активы и обязательства представляются как *краткосрочные*, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 месяцев после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Все остальные активы и обязательства представляются как *долгосрочные*.



Баланс дает подробные сведения о стоимости активов организации, величине капитала ее собственников, об объемах привлечения долгосрочных и краткосрочных заемных средств на отчетную и предшествующие отчетные даты.

В соответствии с приказом Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 22.07.03 г. № 67н бухгалтерский баланс (равно как и другие формы отчетности) должен отражать информацию о состоянии активов и пассивов как минимум за два последовательных года. Чтобы выполнить это требование, организация должна раскрыть информацию в годовом бухгалтерском балансе как минимум на три последовательные даты: на начало предыдущего и отчетного финансового года, а также на отчетную дату (на конец отчетного года). По данным баланса можно судить о соотношении *внеоборотных* (раздел I) и *оборотных* (раздел II) активов, что дает представление о маневренности капитала, вложенного в бизнес. Актив баланса строится в порядке возрастающей ликвидности средств, т. е. в прямой зависимости от скорости превращения этих активов в процессе хозяйственного оборота в денежную форму. В разделе I актива баланса суммы отражаются по остаточной стоимости (первоначальная стоимость объекта за минусом начисленной за весь период эксплуатации амортизации) имущества, которое компания использует длительный период. Ликвидность, т. е. способность этого имущества генерировать положительный денежный поток в процессе использования в хозяйственной деятельности, гораздо ниже оборотных активов.

Сумма средств организации на отчетную дату, вложенная в оборотные активы, отражается в разделе II актива баланса. Состав оборотных активов крайне неоднороден. Средства, вложенные в оборотные активы, отражаются в балансе в виде ос-

татков материально-производственных запасов (сырья, материалов, незавершенного производства и т. п.), дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, денежных средств. Оборотные средства в течение отчетного периода могут многократно менять свою материально-вещественную форму. В процессе одного производственно-коммерческого цикла (продолжительность которого зависит прежде всего от специфики бизнеса) они переносят свою стоимость на себестоимость реализованной продукции, что должно быть компенсировано получением за этот период соответствующего дохода (выручки от продаж). Скорость, с которой компенсируется вложение средств в оборотные активы, выше, чем срок окупаемости внеоборотных активов. Таким образом, увеличивая долю оборотных активов в составе совокупных активов, организация ускоряет в целом отдачу вложенного в бизнес капитала.

Источники формирования активов представляются в пассиве баланса и подразделяются на собственные (раздел III) и заемные (разделы IV и V¹). В пассиве баланса группировка статей дана по юридическому признаку. Как собственный, так и заемный капитал можно рассматривать как совокупность обязательств организации перед различными субъектами его финансовых отношений: внутренними (собственниками — акционерами, участниками, пайщиками и т. п.) и внешними (кредиторами, банками, государством, финансовыми институтами и др.).

Собственный капитал (обязательства перед собственниками) состоит, в свою очередь; из трех основных частей:

1) *инвестированного (стартового)*, созданного в качестве взносов учредителей в уставный капитал организации при создании (учреждении) юридического лица или впоследствии в виде дополнительных взносов собственников в уставный капитал;

2) *оценочного*, сформированного в результате переоценки активов организации;

3) *накопленного*, который наращивается как результат капитализации (реинвестирования) части чистой прибыли, генерируемой в процессе хозяйственной деятельности организации.

Заемный капитал (внешние обязательства) подразделяется в бухгалтерском балансе на долгосрочный (срок его привлечения превышает 12 месяцев) и краткосрочный (сроком использования до 12 месяцев). С экономической точки зрения внешние обязательства — это источник формирования части активов

¹ В состав заемных средств не включается статья «Доходы будущих периодов» (стр. 640 раздела V пассива баланса). Эта статья приравнивается к собственным источникам средств.

организации, а с юридической — это ее долг перед третьими лицами.

Все статьи пассива баланса ранжируются по временному признаку. Вначале отражаются статьи, которые длительный срок являются источниками средств предприятия. Первое место занимает уставный капитал как наиболее постоянная (перманентная) статья баланса. За ним следуют остальные статьи собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств. Завершают перечень статей пассива бухгалтерского баланса наиболее срочные виды обязательств, период погашения которых, начиная с отчетной даты, как правило, измеряется несколькими днями (задолженность по дивидендам, заработной плате, социальным отчислениям, налогам и т. д.).

По соотношению собственных и заемных источников средств можно судить о степени финансовой независимости и уровне финансового риска в осуществлении политики финансирования деятельности организации.

Сравнение разделов пассива и актива бухгалтерского баланса позволяет установить, за счет каких источников были сформированы внеоборотные активы, что послужило источником формирования оборотных активов и как это повлияло на финансовую устойчивость.

Финансовое состояние отражается через систему абсолютных и относительных показателей, которые либо уже имеются в активе и пассиве баланса, либо определяются с помощью ряда расчетных процедур. По данным баланса устанавливаются и оцениваются следующие важнейшие индикаторы финансового состояния организации:

состав, структура и динамика показателей актива и пассива баланса;

наличие собственного оборотного капитала;

величина чистых активов организации;

коэффициенты финансовой устойчивости;

коэффициенты платежеспособности и ликвидности и т. д.

Уровень *финансовой устойчивости* компании можно определить по данным бухгалтерского баланса, что позволяет охарактеризовать его динамику, выявить тенденции и спрогнозировать развитие финансовой ситуации на перспективу. Одно из главных проявлений финансовой устойчивости организации — *платежеспособность*, которую можно оценить и спрогнозировать по данным бухгалтерского баланса.

Индикатором платежеспособности компании является ее *ликвидность*, т. е. способность своевременно в полном объеме погашать денежные обязательства перед собственниками, по-

ставщиками, налоговыми органами, банками, страховыми институтами и другими участниками хозяйственного оборота.

Использование данных бухгалтерского баланса позволяет решить следующие задачи:

- проанализировать состав, структуру и динамику активов, собственного капитала и обязательств организации;
- дать оценку ликвидности баланса;
- провести анализ платежеспособности;
- установить степень вероятности банкротства;
- рассчитать финансовые коэффициенты и определить уровень финансовой устойчивости организации;
- реализовать методику анализа независимости организации в формировании материально-производственных запасов;
- выявить факторы снижения финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Вместе с тем бухгалтерскому балансу свойственна недостаточно высокая степень аналитичности в силу объективной информационно-ограниченности содержащихся в нем показателей. Баланс отражает имущественное положение компании и состояние ее пассивов, но не дает ответа, в результате каких факторов внешнего и внутреннего характера оно сложилось. Для выявления таких факторов и их количественной оценки необходимо использовать сведения о производстве и сбыте продукции, инвестиционной деятельности, организационных изменениях внутри фирмы и т. п. Такая информация при проведении финансового (внешнего) анализа не всегда доступна, так как относится к категории внутренней информации, составляющей коммерческую тайну. Кроме того, бухгалтерский баланс отражает статичное состояние средств на отчетную дату. Поэтому для определения общих тенденций в структуре актива и пассива необходимо использование балансовых показателей на несколько отчетных дат.

Валюта баланса зачастую не отражает реальной суммы средств, которой располагает организация, так как балансовая стоимость некоторых активов не соответствует рыночной (ликвидационной). Например, материально-производственные запасы отражаются в балансе по фактическим затратам на их изготовление или приобретение, в то время как дебиторская задолженность покупателей отражается с учетом наценки, т. е. по цене реализации продукции, как правило, выше ее себестоимости. Кроме того, существенные расхождения между учетной и реальной стоимостью ряда статей баланса связаны с инфляционными процессами. Эти и другие причины приводят к необходимости использования в аналитических исследованиях имущественного комплекса компании и источников его

формирования, более широкого круга показателей других форм бухгалтерской отчетности.

Показатели бухгалтерского баланса тесно связаны с показателями, представленными в других формах финансовой отчетности. На рис. 4.1 показана взаимосвязь между активом и пассивом баланса и отчетом о прибылях и убытках. Рассмотрим ее на примере лишь одной хозяйственной операции, связанной с реализацией товара. Для удобства абстрагируемся от налоговой составляющей по этой операции. Фиксирование в рамках бухгалтерского учета реализации товара приводит к формированию выручки, т. е. признанию дохода (экономической выгоды) и образованию дебиторской задолженности покупателя. Следовательно, оборот по кредиту на сумму дохода будет отражен в отчете о прибылях и убытках. Одновременно произойдет рост активов (валюты баланса) на ту же сумму. Наряду с признанием дохода следует отразить расход, обусловленный выбытием из актива стоимости проданного товара, т. е. сумма расхода (уменьшение экономической выгоды) будет зафиксирована как дебетовый оборот и как статья дохода в отчете о прибылях и убытках с одновременным уменьшением валюты баланса на сумму себестоимости выбывшего актива.

Бухгалтерский баланс	
Активы	Пассивы
Раздел I. Внеоборотные активы	Раздел III. Собственный капитал
	Заемный капитал
	Раздел IV. Долгосрочные обязательства
Раздел II. Оборотные активы	Раздел V. Краткосрочные обязательства
Итого валюта баланса	Итого валюта баланса
Отчет о прибылях и убытках	
Расходы (обороты по дебету счетов учета расходов) за отчетный период	Доходы (обороты по кредиту счетов учета доходов) за отчетный период
Итого чистый убыток за отчетный период (дебетовое сальдо на отчетную дату)	Итого чистая прибыль за отчетный период (кредитовое сальдо на отчетную дату)

Рис. 4.1. Схема взаимосвязи бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках

Общий финансовый результат будет сформирован как разница между доходом и расходом в отчете о прибылях и убытках. При условии, что цена реализации товара выше его себе-

стоимости (превышение дохода над расходами), организация получает прибыль, на сумму которой увеличится валюта баланса (пассив), поскольку прибыль отражается как кредитовое сальдо.



Осуществляя свою хозяйственную деятельность и регистрируя связанные с этим различные операции в рамках бухгалтерского учета, организация по завершении отчетного периода должна иметь в итоге наращение собственного капитала в виде прибыли при условии, что совокупная величина полученных за этот период доходов превышает понесенные совокупные расходы.

Отсюда следует, что положительная динамика собственного капитала по данным баланса свидетельствует об эффективном бизнесе.

Таким образом, бухгалтерский баланс позволяет не только установить объем, динамику, структуру и направления вложений капитала, но и оценить эффективность его использования за анализируемый период, установить его достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности.

На основе информации, содержащейся в бухгалтерском балансе компании, внешние пользователи могут принять решения о целесообразности и условиях заключения с ней коммерческих сделок; оценить ее кредитоспособность как заемщика и соизмерить степень финансового риска своих вложений, целесообразность приобретения ценных бумаг или активов и т. п.

4.2. АНАЛИЗ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ, ДИНАМИКИ КАПИТАЛА И АКТИВОВ



От того, каким капиталом располагает организация, насколько оптимальна его структура и насколько целесообразно он трансформируется в основные и оборотные фонды, зависят ее финансовое благополучие, а следовательно, и благополучие лиц, заинтересованных в получении экономических выгод.

К основной сфере использования капитала организации относится операционный процесс, в котором формируется важнейший показатель эффекта этого использования — прибыль. В современных условиях повышение суммы и качества операционной прибыли (прибыли от продаж) обеспечивается не столько ростом цен на продукцию, сколько объемов ее производства и реализации, достигаемых за счет ускорения оборота капитала. В определенных рыночных обстоятельствах



снижение цен на продукцию при ускорении оборота капитала позволяет получить больший эффект. Поэтому ускорение оборота капитала, рационализация денежных и материальных потоков — одна из целевых установок его использования.

Важной сферой использования капитала является инвестиционный процесс, длительный характер которого может надолго отвлечь из обычного кругооборота значительные денежные средства. Однако если эффект от инвестирования капитала был заранее обоснован, а риски, сопутствующие этому процессу, сведены к минимально возможному уровню, то ожидаемые результаты станут реальными, а инвестированный капитал — приумножен. Поэтому важным направлением обеспечения эффективности использования капитала является реализация политики управления рисками, сопутствующими любому виду предпринимательской деятельности. Особую роль в этом играет экономический анализ, который способствует выработке такой политики, создавая варианты развития той или иной ситуации, обосновывая это необходимыми расчетами, оценками, выводами.



Для выработки грамотной управленческой финансовой стратегии организации, связанной с вопросами формирования и использования капитала, возникает необходимость в применении различных методик и приемов, позволяющих провести комплексное системное исследование формирования, размещения и эффективности использования собственного и заемного капитала и их элементов.

В связи с этим анализу источников формирования капитала, рациональности его размещения и эффективного использования придается исключительное значение.

Проблемы формирования, функционирования и воспроизводства капитала организации рассматриваются экономистами на протяжении многих лет, существует множество современных взглядов, теорий и методик, пытающихся разрешить эти проблемы. Вместе с тем очевиден тот факт, что в настоящее время отсутствуют системные, комплексные методические разработки вопросов анализа капитала, позволяющие дать объективную оценку процессов его формирования, использования и воспроизводства.



Современные концепции капитала говорят о том, что не существует «универсального» решения по формированию оптимальной структуры капитала, удовлетворяющего противоположным экономическим интересам заинтересованных лиц, и даже одной группе лиц, но на разных стадиях развития организации.

Для измерения, анализа и оценки капитала используется множество показателей. Следует отметить, что капитал представляет собой категорию сложной экономической природы, и для его всестороннего исследования бывают востребованы порой довольно сложные аналитические методы. Данные обстоятельства, в свою очередь, и определяют острую необходимость в разработке и использовании в анализе капитала системы показателей, наиболее полно характеризующих его состояние, движение и эффективность использования.

Широкие аналитические возможности для исследования источников капитала и его размещения открываются в процессе использования данных бухгалтерского баланса (форма № 1), отчета об изменениях капитала (форма № 3), приложения к балансу (форма № 5), а также дополнительной информации, содержащейся в регистрах бухгалтерского учета и других источниках данных.

В процессе функционирования организации объем активов и пассивов, а также их структура подвержены различным изменениям. Наиболее общее представление о качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального (структурно-динамического) анализа бухгалтерского баланса организации. Вертикальный анализ позволяет сделать вывод о составе и структуре актива и пассива на отчетную дату. Необходимые для этого предварительные расчетные процедуры заключаются в том, что общая величина валюты баланса (активов, пассивов) принимается за 100%, а каждая статья представляется в виде процентной доли от итога валюты баланса.

Горизонтальный анализ заключается в сопоставлении статей активов и пассивов в динамике (во времени). Для оценки динамики рассчитываются показатели абсолютного и относительного роста (прироста) на отчетную дату по сравнению с их значениями на предыдущую (базисную) отчетную дату.

Как правило, анализ баланса начинается с построения аналитической таблицы, содержащей укрупненные (агрегированные) статьи — итоги разделов активов и пассивов. Таблица 4.1 содержит показатели итогов разделов бухгалтерского баланса ОАО «Гран» на две отчетные даты.

В 2006 г. компания значительно увеличила вложения средств в осуществление своей деятельности. Об этом свидетельствует рост величины валюты баланса с 5812 тыс. руб. на начало года до 6880 тыс. руб. на конец года, а также относительный показатель — темп роста, который составил 118,38%.

Таблица 4.1

СОСТАВ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА АКТИВОВ И ПАССИВОВ
ПО ДАННЫМ БАЛАНСА ОАО «ГРАН» ЗА 2006 г.

Показатель (код строки баланса)	Сумма, тыс. руб.			Относитель- ное изменение (темп роста), %	Удельный вес, %		
	на начало года	на конец года	абсолютное изменение (+, -)		на начало года	на конец года	абсолютное изменение (+, -)
А	1	2	3	4	5	6	7
Раздел I. Внеоборотные активы (190)	2934	3790	856	129,18	50,48	55,09	4,61
Раздел II. Оборотные активы (290)	2878	3090	212	107,37	49,52	44,91	-4,61
<i>Итого акти- вов (300)</i>	<i>5812</i>	<i>6880</i>	<i>1068</i>	<i>118,38</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	-
Раздел III. Капитал и резервы (490)	2350	4414	2064	187,83	40,43	64,16	23,73
Раздел IV. Долгосрочные обязательства (590)	-	-	-	-	-	-	-
Раздел V. Краткосрочные обязательства (690)	3462	2466	-996	71,23	59,57	35,84	-23,73
<i>Итого пассивов (700)</i>	<i>5812</i>	<i>6880</i>	<i>1068</i>	<i>118,38</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	-

Величина активов возросла как за счет вложений в оборотные (на 212 тыс. руб., или на 7,37%), так и внеоборотные (на 856 тыс. руб., или на 29,18%) активы. Относительные показатели структуры актива баланса отражают повышение доли внеоборотных активов на 4,61% на отчетную дату и аналогичное снижение доли оборотных активов (-4,61%).

Пассив баланса характеризуется положительной динамикой итоговой величины раздела «Капитал и резервы» (2064 тыс. руб., или 187,83%) и отрицательной динамикой итоговой величины раздела «Краткосрочные обязательства» (-996 тыс. руб., или 71,23%). Долгосрочные обязательства у компании отсутствуют. Повышение удельного веса в валюте баланса итоговой величины раздела «Капитал и резервы» с 40,43% в начале года до 64,16% в конце года является положительным фактом, так как в этом проявляется укрепление финансовой независимости компании от заемного финансирования, что снижает уровень финансовых рисков.

Для более детального структурно-динамического анализа собственного и заемного капитала следует воспользоваться показателями табл. 4.2, из которой видно, что расширение финансирования бизнеса происходило за счет собственного капитала. Источником этого служит существенный прирост нераспределенной прибыли (на 2050 тыс. руб., или на 170,27%). Такая ситуация говорит об укреплении финансовой стабильности компании и высоком динамизме коммерческой деятельности.

Таблица 4.2

СОСТАВ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА
ПО ДАННЫМ ОАО «ГРАН» ЗА 2006 г.

Показатель (код строки баланса)	Сумма, тыс. руб.			Относи- тельное изменение (тем- п роста), %	Удельный вес, %		
	на начало года	на конец года	абсолютное изменение (+, -)		на начало года	на конец года	абсолютное изменение (+, -)
А	1	2	3	4	5	6	7
1. Капитал и резервы (собственный капитал) — всего	2358	4414	2056	187,19	40,57	64,16	23,59
1.1. Уставный капитал (410)	500	500	—	100,00	8,60	7,26	-1,34
1.2. Добавочный капитал (420)	480	480	—	100,00	8,26	6,98	-1,28
1.3. Резервный капитал (430)	166	180	14	108,43	2,86	2,62	-0,24
1.4. Нераспределенная прибыль (470)	1204	3254	2050	270,27	20,72	47,30	26,58
1.5. Доходы будущих периодов (640)	8	—	-8	—	0,13	—	—
2. Обязательства (заемный капитал) — всего	3454	2466	-988	71,40	59,43	35,84	-23,59
2.1. Краткосрочные обязательства	3454	2466	-988	71,40	59,43	35,84	-23,59
2.1.1. Кредиты и займы (610)	1128	935	-193	82,89	19,41	13,59	-5,82
2.1.2. Кредиторская задолженность (620)	2306	1516	-790	65,74	39,68	22,03	-17,65
2.2.4. Резервы предстоящих расходов (650)	20	15	-5	75,55	0,34	0,22	-0,12
2.2.5. Прочие краткосрочные обязательства (660)	—	—	—	—	—	—	—
Итого собственному и заемного капитала (700)	5812	6880	1068	118,38	100,0	100,0	—

Снижение абсолютного и относительного уровня заемных средств говорит о частичном отказе организации от использования дорогостоящих кредитов и займов, выплаты процентов по которым «утяжеляют» величину расходов и негативно влияют на финансовые результаты. Сопоставление динамики показателей удельного веса собственного и заемного капитала компании характеризует положительные сдвиги в источниках финансирования бизнеса.

В табл. 4.3 более подробно представлены показатели обязательств ОАО «Гран», которые свидетельствуют о существенных изменениях в их составе и структуре. Как на начало, так и на конец отчетного года организация не имела задолженности по долгосрочным обязательствам. Величина краткосрочных обязательств уменьшилась за отчетный период на 988 тыс. руб., или на 28,60%, и составила на отчетную дату 2466 тыс. руб. Наибольшую сумму обязательств составляет кредиторская задолженность — 1516 тыс. руб., которая за отчетный год уменьшилась на 790 тыс. руб., или на 34,26%. Это связано с существенным снижением задолженности поставщикам и подрядчикам — на 890 тыс. руб., или на 59,10%, а также снижением задолженности прочим кредиторам — на 28 тыс. руб., или на 18,42%. Задолженность организации по краткосрочным кредитам и займам также сократилась в абсолютном выражении на 193 тыс. руб., в относительном — на 17,11%. Незначительный рост задолженности наблюдался лишь по заработной плате (60 тыс. руб.) и перед внебюджетными фондами (63 тыс. руб.), что вполне адекватно росту масштабов коммерческой деятельности данной организации. Существенных структурных сдвигов в составе краткосрочных обязательств не наблюдалось. Как в предыдущем, так и в отчетном году доля кредитных ресурсов — на уровне 1/3 и кредиторской задолженности — на уровне 2/3 общей величины обязательств компании. Для того чтобы установить наличие просроченной задолженности, необходимо воспользоваться данными аналитического учета. Анализ кредиторской задолженности проводится по ее видам, в разрезе отдельных поставщиков и подрядчиков, по срокам погашения на отчетную дату (до 1 мес., до 3 мес., до 6 мес., до 12 мес.).

Наряду с балансовыми показателями и их производными необходимо также рассчитать и проанализировать в динамике показатели эффективности капитала и составляющих его элементов. Характерными для оценки эффективности являются коэффициенты отдачи (оборачиваемости) совокупных источников средств организации, а также их отдельных видов: собственного капитала, краткосрочных кредитов и займов, креди-

СОСТАВ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ
ПО ДАННЫМ ОАО «ГРАН» ЗА 2006 г.

Показатель (код строки баланса)	Сумма, тыс. руб.			Относительное изменение (темпа роста), %	Удельный вес, %		
	на начало года	на конец года	абсолютное изме- нение (+, -)		на начало года	на конец года	абсолютное изменение (+, -)
A	1	2	3	4	5	6	7
1. Долгосрочные обязательства (590), <i>всего</i> В том числе	-	-	-	-	-	-	-
1.1. Займы и кредиты (510)	-	-	-	-	-	-	-
1.2. Отложенные нало- говые обязательства (515)	-	-	-	-	-	-	-
1.3. Прочие долгосроч- ные обязательства (520)	-	-	-	-	-	-	-
2. Краткосрочные обязательства (690 за минусом 640), <i>всего</i> В том числе	3454	2466	-988	71,40	100,0	100,0	-
2.1. Кредиты и займы (610)	1128	935	-193	82,89	32,66	37,91	5,25
2.2. Кредиторская задолженность (620) Из нее:	2306	1516	-790	65,74	66,76	61,48	-5,28
2.2.1. Поставщики и подрядчики (621)	1506	616	-890	40,90	43,60	24,98	-18,62
2.2.2. Задолженность перед персоналом органи- зации (622)	290	350	60	120,69	8,40	14,19	5,79
2.2.3. Задолженность перед государственными внебюджетными фондами (623)	118	181	63	153,39	3,42	7,34	3,92
2.2.4. Задолженность по налогам и сборам (624)	240	245	5	102,08	6,94	9,94	3,00
2.2.5. Прочие кредито- ры (625)	152	124	-28	81,58	4,40	5,03	0,64
2.3. Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (630)	-	-	-	-	-	-	-
2.4. Резервы предсто- ящих расходов (650)	20	15	-5	75,55	0,58	0,61	0,03
2.5. Прочие краткосроч- ные обязательства (660)	-	-	-	-	-	-	-
<i>Всего</i> обязательства	3454	2466	-988	71,40	100,0	100,0	-

торской задолженности. Каждый такой коэффициент отражает отношение выручки от продаж к средней балансовой величине показателей источников средств. Экономическое содержание коэффициентов отдачи капитала заключается в том, что их значение показывает, какую сумму выручки организация получила на каждый рубль финансового источника того или иного вида. Чем выше эти показатели, тем более высока отдача капитала.



Эффективность использования капитала также можно оценить, используя показатель средней продолжительности периода одного оборота, измеряемый в днях.

Период оборота показывает, какой срок необходим для завершения полного оборота того или иного источника средств организации. Иначе говоря, за какой период времени рубль капитала генерирует рубль выручки. У каждой организации на продолжительность среднего периода оборота капитала влияет множество объективных и субъективных факторов, характерных для ее отраслевой принадлежности, масштабов деятельности, сложившихся особенностей делового оборота. Оценка этого показателя производится прежде всего в динамике. Разумеет-

Таблица 4.4

ПОКАЗАТЕЛИ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ (ОТДАЧИ) СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ЗА ГОД

Показатель	Коэффициент оборачиваемости	Средняя продолжительность одного оборота в днях
Собственный капитал	Выручка от продаж	Средняя балансовая величина собственного капитала · 360
	Средняя балансовая величина собственного капитала	
Заемный капитал	Выручка от продаж	Средняя балансовая величина заемного капитала · 360
	Средняя балансовая величина заемного капитала	
Кредиты и займы	Выручка от продаж	Средняя балансовая величина задолженности по кредитам и займам · 360
	Средняя балансовая величина задолженности по кредитам и займам	
Кредиторская задолженность	Выручка от продаж	Средняя балансовая величина кредиторской задолженности · 360
	Средняя балансовая величина кредиторской задолженности	
Задолженность поставщикам и подрядчикам	Выручка от продаж	Средняя балансовая величина задолженности поставщикам и подрядчикам · 360
	Средняя балансовая величина задолженности поставщикам и подрядчикам	
	Выручка от продаж	

ся, чем короче этот период, тем быстрее окупаются финансовые ресурсы. Замедление периода оборота свидетельствует о снижении эффективности использования капитала, финансовых ресурсов. Алгоритмы расчетов показателей оборачиваемости (коэффициентов и периодов оборота) представлены в табл. 4.4.

Показатели средних балансовых величин собственного капитала и обязательств за анализируемый год целесообразно рассчитывать по формуле средней хронологической при условии, что количество дат (первое число квартала, месяца), на которые имеются отчетные данные, превышает две. В нашем примере имеются балансовые данные лишь на начало и конец года. В таком случае для расчета среднегодовых балансовых показателей следует использовать формулу средней арифметической.

В табл. 4.5 представлены результаты расчетов показателей оборачиваемости капитала и его составляющих ОАО «Гран» за 2005—2006 гг. В 2006 г. произошло ускорение оборачиваемости всех без исключения видов заемных средств. Причиной этого послужили рост выручки от продаж и уменьшение среднегодовых показателей задолженности. Вместе с тем увеличение собственного капитала компании в 2006 г. большими темпами, чем выручка от продаж, привело к замедлению его оборачиваемости. Однако в данном случае расценивать сложившуюся скорость оборота собственных средств только как негативный факт будет несправедливо, поскольку причиной этого является значительный рост нераспределенной прибыли в составе собственного капитала, что является более весомой положительной тенденцией.

Таблица 4.5

ПОКАЗАТЕЛИ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ (ОТДАЧИ) СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА
И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОАО «ГРАН»

Показатель	Коэффициент оборачиваемости (количество оборотов за год)			Средняя продолжительность одного оборота, дней		
	2005 г.	2006 г.	абсолютное изменение	2005 г.	2006 г.	абсолютное изменение
А	1	2	3	4	5	6
Собственный капитал	19,17	9,84	-9,33	18,78	36,59	17,81
Заемный капитал	9,19	11,25	2,06	39,17	32,00	-7,17
Кредиты и займы	24,85	32,29	7,44	14,87	11,15	-3,72
Кредиторская задолженность	14,75	17,43	2,68	24,41	20,65	-3,76
Задолженность постав- щикам и подрядчикам	21,53	31,89	9,86	16,72	11,29	-5,43

Для расчета показателей оборачиваемости кредиторской задолженности поставщикам вместо выручки от продаж может быть использована себестоимость проданной продукции, поскольку величина этих обязательств отражается по себестоимости приобретенных организацией товаров, сырья и т. п. Такой алгоритм расчета показателей оборачиваемости в особенности целесообразен для сопоставления средней продолжительности периода погашения обязательств поставщикам со средней продолжительностью периода нахождения средств в составе материально-производственных запасов (МПЗ).



Если компания традиционно использует для финансирования МПЗ привлечение средств в виде так называемого товарного кредита (отсрочки платежа), то для поддержания стабильности производственных процессов и обеспечения своевременных расчетов с поставщиками необходимо, чтобы средний период оборота МПЗ был короче, чем средний период оплаты обязательств.

4.3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ПОРЯДОК РАСЧЕТА, ОЦЕНКА ВЕЛИЧИНЫ И ДИНАМИКИ ЧИСТЫХ АКТИВОВ

Чистые активы — это стоимостная оценка имущества организации, сформированного за счет собственных источников средств. Чистые активы отражают реальный собственный капитал, абсолютное значение и положительная динамика которого характеризуют устойчивость финансового состояния организации. Иначе говоря, чистые активы — это активы, свободные от обязательств компании, то есть имущество, принадлежащее собственникам компании (акционерам, участникам и т. п.). Вывод о том, что величина чистых активов равна величине собственного капитала (за исключением случаев, когда задолженность участников по взносам в уставный капитал не погашена полностью), следует из основного балансового уравнения:

Актив = Собственный капитал + Заемный капитал (обязательства)

или

Актив — Заемный капитал = Собственный капитал = Чистые активы.
(обязательства)

Рост чистых активов свидетельствует о наращении собственного капитала организации в процессе осуществления хо-

зяйственной деятельности в первую очередь за счет капитализации нераспределенной прибыли, добавочного и резервного капитала.



Положительная динамика величины чистых активов — важный оценочный показатель роста инвестиционной привлекательности компании, рыночный индикатор ее финансовой стабильности, что, в свою очередь, может повышать активность и котировки сделок с ее ценными бумагами на финансовом рынке.

Снижение чистых активов — неоправданное отвлечение, вывод средств за рамки хозяйственной деятельности, следствие финансовых затруднений, причинами которых, как правило, являются:

- ▶ убытки;
- ▶ покрытие убытков ранее образованными резервами;
- ▶ отвлечение резервов на погашение обязательств по облигациям и дивидендам.

Низкий уровень чистых активов часто служит причиной, по которой акционерам (учредителям) не начисляются дивиденды.

Порядок расчета и оценки стоимости чистых активов организации по данным бухгалтерской отчетности определен совместным приказом Минфина России и ФКЦБ (ныне — Федеральная служба по финансовым рынкам, ФСФР) от 29.01.03 г. № 10н / № 03-6/пз. Информация о стоимости чистых активов раскрывается в промежуточной и годовой бухгалтерской отчетности и отражается в разделе «Справки» формы № 3 «Отчет об изменениях капитала» (стр. 200).

Величина чистых активов организации рассчитывается ежеквартально и в конце отчетного периода по данным бухгалтерского баланса как разница между балансовой величиной активов, принимаемых к расчету, и балансовой величиной обязательств, принимаемых к расчету.

В состав активов, принимаемых к расчету, включаются:

- ▶ внеоборотные активы, отражаемые в первом разделе бухгалтерского баланса (нематериальные активы, основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, отложенные налоговые активы, прочие внеоборотные активы);
- ▶ оборотные активы, отражаемые во втором разделе бухгалтерского баланса (запасы, НДС по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, краткосрочные

финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы), за исключением задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

В состав пассивов, принимаемых к расчету, включаются:

- ▶ долгосрочные обязательства по займам и кредитам, отложенные налоговые обязательства и прочие долгосрочные обязательства;
- ▶ краткосрочные обязательства по займам и кредитам;
- ▶ кредиторская задолженность;
- ▶ задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
- ▶ резервы предстоящих расходов;
- ▶ прочие краткосрочные обязательства.

Ниже представлена пошаговая схема расчета чистых активов по строкам бухгалтерского баланса.

Шаг 1. Сумма активов, принимаемых к расчету (стр. 300 за минусом задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, отражаемая в составе прочей дебиторской задолженности).

Шаг 2. Сумма обязательств, принимаемых к расчету (сумма строк 590, 610, 620, 630, 650, 660).

Шаг 3. Сумма чистых активов (итого шаг 1 минус итог шаг 2).

Акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью должны регулярно контролировать величину чистых активов. Если величина чистых активов (по окончании второго и каждого последующего финансового года) меньше уставного капитала, общество обязано уменьшить свой уставный капитал до уровня чистых активов. Это требование содержится в соответствующих нормах гражданского права: в ГК РФ (ст. 99); в Законе от 26.12.95 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ст. 35), в Законе от 08.02.98 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (ст. 20).

Необходимость поддержания соответствия между величиной чистых активов и уставного капитала общества вытекает из экономико-правового содержания понятия «уставный капитал». Законодательство определяет, что величина уставного капитала акционерного общества — номинальная стоимость акций общества, приобретенных акционерами, а уставного капитала общества с ограниченной ответственностью — номинальная стоимость долей его участников. В то же время уставный капитал определяет минимальный размер имущества об-

щества, гарантирующего интересы его кредиторов. Поэтому на законодательном уровне закреплено требование о том, что минимально допустимая величина чистых активов общества ограничивается величиной его уставного капитала. Иначе компания не сможет гарантировать погашение обязательств перед кредиторами в том объеме, который установлен нормами права. Как указывалось выше, причиной уменьшения чистых активов являются непокрытые убытки. Поскольку ситуация несоответствия между чистыми активами и уставным капиталом организации ограничивается тремя последовательными отчетными датами (31 декабря), то из этого следует, что не более чем за два календарных года с момента наступления этой ситуации компания обязана изыскать возможности прибыльной деятельности и погасить допущенные ранее убытки.

Таким образом, можно сделать еще один важный по экономическому содержанию вывод, что на уровне законодательства существует косвенное запрещение убыточной деятельности хозяйствующих субъектов продолжительностью более двух последовательных лет.

Согласно действующему законодательству и финансово-производственной целесообразности организация в целях предотвращения ликвидации может уменьшить свой уставный капитал, тем самым доведя его до величины чистых активов. Однако в практической деятельности сделать это довольно сложно и крайне невыгодно в первую очередь для собственников. Существуют и другие варианты решения данной проблемы путем увеличения чистых активов. Это можно сделать несколькими способами. Например, в условиях роста цен на недвижимость провести переоценку ее стоимости до рыночной. Прирост стоимости основных средств приведет к увеличению активов, а следовательно, и к увеличению чистых активов организации. В соответствии с п. 15 ПБУ 6/01 организация может не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам. При принятии решения о переоценке следует учитывать, что в дальнейшем они должны переоцениваться регулярно. Сумма дооценки объектов основных средств увеличивает добавочный капитал организации.

Другой вариант заключается в том, что собственники организации (например, физические лица) могут безвозмездно передать ей имущество. Вследствие этого также увеличится размер чистых активов. В этом случае увеличится налог на прибыль, так как стоимость безвозмездно полученного имущества

увеличит налогооблагаемую базу. В соответствии с НК РФ исключение в данном случае составляет безвозмездное получение имущества от собственника организации, доля которого в уставном капитале составляет более 50%.

Если приведенные варианты не решат проблему несоответствия чистых активов и уставного капитала, то обществу необходимо уменьшить уставный капитал либо путем уменьшения номинальной стоимости акций, либо сокращения их общего количества, если такая возможность предусмотрена его уставом. Однако существует ряд ограничений законодательного порядка, в силу которых уменьшение уставного капитала становится невозможным. Так, обществу не вправе уменьшать свой уставный капитал, если в результате его размер станет меньше минимума, определенного законом. Кроме того, решение об уменьшении уставного капитала путем уменьшения номинала акций или их выкупа в целях сокращения их общего количества принимается общим собранием акционеров, которое может не дать на это согласие. Законодательство ограничивает выкуп обществом собственных акций:

до полной оплаты всего уставного капитала общества;

если на момент их приобретения общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с правовыми актами Российской Федерации или если признаки банкротства появятся в результате приобретения этих акций;

если на момент их приобретения стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала, резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций, либо станет меньше их размера в результате приобретения акций.

Как правило, общество, попав в ситуацию, когда чистые активы становятся меньше уставного капитала, вынуждено будет осознать грозящую ему ликвидацию и принять адекватные меры. Однако в действительности требования законодательства о чистых активах соблюдаются далеко не всегда. Некоторые организации достаточно длительный период могут иметь даже отрицательную величину чистых активов, но в инициативном порядке, естественно, не принимают решений о своей ликвидации. Длительный период могут не инициироваться в арбитражном суде подобного рода дела и теми органами, которые в соответствии с законодательством вправе это делать.

В табл. 4.6 представлен расчет показателей чистых активов ОАО «Гран» на начало и конец 2006 г.

РАСЧЕТ ЧИСТЫХ АКТИВОВ ОАО «ГРАН» ЗА 2006 г.

Показатель	Код строки баланса	Сумма, тыс. руб.			Относительное изменение (темпы роста), %
		на начало года	на конец года	абсолютное изменение (+, -)	
1. Нематериальные активы	110	8	10	2	125,0
2. Основные средства	120	2195	2300	105	104,8
3. Незавершенное строительство	130	731	1376	645	188,2
4. Долгосрочные финансовые вложения	140	—	80	80	—
5. Отложенные налоговые активы	145	—	24	24	—
6. Прочие внеоборотные активы	150	—	—	—	—
7. Запасы	210	1848	2000	152	108,2
8. НДС по приобретенным ценностям	220	190	120	-70	63,2
9. Дебиторская задолженность	230+240*	50	—	-50	—
10. Краткосрочные финансовые вложения	250	100	120	20	120,0
11. Денежные средства	260	174	270	96	155,2
12. Прочие оборотные активы	270	—	—	—	—
13. Итого активов для расчета чистых активов	—	5812	6880	1068	118,4
14. Долгосрочные обязательства	590	—	—	—	—
15. Краткосрочные кредиты и займы	610	1128	935	-193	82,9
16. Кредиторская задолженность	620	2306	1516	-790	65,7
17. Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	—	—	—	—
18. Резервы предстоящих расходов	650	20	15	-5	75,0
19. Прочие краткосрочные обязательства	660	—	—	—	—
20. Итого обязательств для расчета чистых активов	—	3454	2466	-988	71,4
21. Итого чистых активов	—	2358	4414	2056	187,2

* За минусом суммы задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

На отчетную дату величина чистых активов ОАО «Гран» составила 4414 тыс. руб., что на 2056 тыс. руб. больше, чем на 01.01.04 г., темп роста составил 187,2%. Положительная динамика данного показателя свидетельствует о наращении средств акционеров, участвующих в формировании имущественного комплекса организации. В свою очередь, это укрепляет финансовую независимость компании, увеличивает ее рыночную стоимость и способствует повышению инвестиционной привлекательности.

4.4. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОСТАВА, СТРУКТУРЫ, ДИНАМИКИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА И РЕЗЕРВОВ ПО ДАННЫМ ОТЧЕТА ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА

Цель раскрытия информации в отчете об изменениях капитала (форма № 3) — дать представление заинтересованным пользователям об источниках формирования собственного капитала организации за отчетный и предыдущий периоды и причинах его изменения. В форме № 3 отражается следующая информация о состоянии и движении собственного капитала организации:

показатели формирования и использования собственного капитала за отчетный и предыдущий годы по его элементам (уставный, добавочный, резервный капитал и нераспределенная прибыль (непокрытый убыток);

остаточные величины составляющих собственного капитала по состоянию на начало и конец отчетного и предыдущего года;

показатели начисления, использования и остатков различных финансовых резервов, формируемых в соответствии с учетной политикой организации.

С целью повышения аналитичности отчетной информации форма № 3 включает сведения о факторах увеличения и уменьшения собственного капитала за счет:

дополнительного выпуска акций;

уменьшения номинала и количества акций;

увеличения номинальной стоимости акций;

реорганизации юридического лица (слияния или присоединения компаний);

разделения и формирования новых юридических лиц как следствие реорганизации ранее действующего юридического лица;

переоценки объектов основных средств;
увеличения доходов, которые в соответствии с правилами учета и отчетности относятся непосредственно на увеличение капитала;

некоторых расходов организации, которые относятся непосредственно на уменьшение капитала.

В качестве дополнительной обязательной информации в отчете об изменениях капитала приводится справка о величине чистых активов по состоянию на начало и конец отчетного периода.

Анализ показателей, представленных в форме № 3, позволяет охарактеризовать способность организации к самофинансированию и наращению капитала. В зависимости от причин изменения размера капитала может быть оценен вклад собственного капитала в формирование активов.

Форма № 3 в целом аналогична отчету об изменениях капитала, представляемому в соответствии с МСФО. Отчет состоит из двух разделов — «Изменения капитала» и «Резервы», каждый из которых предполагает детализацию показателей в соответствии с учредительными документами и принятой учетной политикой. Кроме того, в отчете предусмотрена справочная информация (раздел «Справки»), раскрывающая факторы, которые повлияли на увеличение или уменьшение капитала за отчетный и предыдущий годы.

Капитал (собственный капитал) — это вложения средств собственников и прибыль, накопленная за все время деятельности организации. Показателю собственного капитала отводится значительная роль в оценке финансового положения организации.

Для аналитических целей в составе собственного капитала могут быть выделены три основные составляющие: инвестированный капитал (вложения собственников), оценочный капитал (результат переоценки имущества организации и размещения акций по цене, превышающей их номинал) и накопленный капитал (созданный за счет реинвестирования чистой прибыли организации).

Уставный капитал рассматривается как обязательство перед собственниками, условно подразделяющееся на два вида. Один возникает в результате первоначальных взносов собственников при открытии компании, а другой — в результате последующих дополнительных взносов собственниками при принятии решения об увеличении уставного капитала. Другие обязательства перед собственниками — те, что превышают уставный капитал и являются накоплением средств в результате

реинвестирования в деятельность организации части ежегодной чистой прибыли. Эта часть обязательств перед собственниками находит отражение в таких статьях, как «Резервный капитал», «Добавочный капитал», «Нераспределенная прибыль». Совокупные обязательства перед собственниками объединяются общим понятием «собственный капитал».

К основным целям анализа собственного капитала относятся:

выявление источников его формирования и установление последствий их изменений для организации;

определение способности организации к сохранению капитала;

оценка возможности наращивания капитала;

определение различных ограничений (правовые, финансовые и др.) в распоряжении как текущей, так и накопленной нераспределенной прибылью.

При анализе структуры капитала необходимо учитывать особенности каждой из его составляющих. Собственный капитал характеризуется простотой привлечения, обеспечением более устойчивого финансового состояния организации и снижением риска банкротства. Необходимость в собственном капитале обусловлена требованием самофинансирования организации, поскольку он является основой ее самостоятельности и независимости. Особенность собственного капитала заключается в том, что он инвестируется на долгосрочной основе, поэтому подвергается наибольшему риску для его владельцев. Отсюда чем выше доля собственного капитала в общей величине пассивов и меньше доля заемных средств, тем выше барьер, защищающий кредиторов от возможных убытков, и меньше риск потери.

В процессе анализа необходимо детально изучить состав собственного капитала, выяснить причины изменения отдельных его составляющих и дать оценку этих изменений. Показатели состава, структуры и динамики собственного капитала ОАО «Гран» по статьям и источникам формирования представлены в табл. 4.7.

Общая сумма собственного капитала за 2006 г. увеличилась на 2064 тыс. руб., или на 87,83%. При этом определяющим фактором стал показатель нераспределенной прибыли, которая возросла на 2050 тыс. руб.; резервный капитал увеличился на 14 тыс. руб. Доля нераспределенной прибыли также возросла с 51,23% в 2005 г. до 73,72% в 2006 г. при одновременном уменьшении удельного веса уставного, добавочного и резервного капитала.

Таблица 4.7

ДИНАМИКА СОСТАВА И СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОАО «ГРАН»

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	на 01.01.06 г.	на 01.01.07 г.	абсолютное изменение (+, -)		на 01.01.06 г.	на 01.01.07 г.	абсолютное изменение (+, -)
А	1	2	3	4	5	6	7
Собственный капитал — <i>всего</i>	2350	4414	2064	187,83	100,00	100,00	—
В том числе:							
Уставный капитал	500	500	—	—	21,28	11,33	-9,95
Добавочный капитал	480	480	—	—	20,43	10,87	-9,56
Резервный капитал	166	180	14	108,43	7,06	4,08	-2,98
Нераспределенная прибыль	1204	3254	2050	270,27	51,23	73,72	22,49

Факторы изменения собственного капитала приведены в табл. 4.8. Прирост собственного капитала произошел за счет

Таблица 4.8

ДВИЖЕНИЕ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОАО «ГРАН» В 2006 г.

(тыс. руб.)

Показатель	Остаток на начало года	Поступило (начислено) в отчетном году	Израсходовано в отчетном году	Остаток на конец года	Коэффициент поступления	Коэффициент выбытия
Уставный капитал	500	—	—	500	—	—
Добавочный капитал	480	—	—	480	—	—
Резервный капитал	166	14	—	180	—	—
Нераспределенная прибыль — <i>всего</i>	1204	2734	684	3254	—	—
В том числе:						
чистая прибыль;	—	2734	—	—		
дивиденды;	—	—	670	—		
отчисления в резервный фонд	—	—	14	—		
Итого собственный капитал	2350	2748	684	4414	0,6226	0,2911

увеличения чистой прибыли, из которой 14 тыс. руб. были отвлечены в резервный капитал, а также начислены дивиденды в размере 670 тыс. руб. Таким образом, собственный капитал увеличился на 2064 тыс. руб. за счет увеличения нераспределенной прибыли на 2050 тыс. руб. и резервного капитала на 14 тыс. руб.

Движение собственного капитала характеризуется также относительными показателями — коэффициентами поступления и выбытия, которые определяются следующим образом:

$$\text{Коэффициент поступления} = \frac{\text{Величина поступления (прирост) собственного капитала}}{\text{Остаток собственного капитала на конец года}};$$

$$\text{Коэффициент выбытия} = \frac{\text{Величина выбытия (уменьшения) собственного капитала}}{\text{Остаток собственного капитала на начало года}}.$$

В процессе анализа собственного капитала необходимо обратить внимание на соотношение коэффициентов его поступления и выбытия. Превышение коэффициента поступления над коэффициентом выбытия означает, что идет процесс наращивания собственного капитала, укрепления финансовой устойчивости организации, и наоборот.

Следующий этап анализа собственного капитала — изучение его составляющих элементов (уставного, добавочного, резервного капитала и нераспределенной прибыли, а также приравниваемых к статьям собственного капитала доходов будущих периодов).

Анализируя *уставный капитал*, необходимо оценить полноту его формирования, выяснив, кто и в каком размере из числа учредителей не выполнил свои обязательства по вкладам в уставный капитал. Не внесенные в уставный капитал активы отражаются в бухгалтерском балансе в составе статьи «Дебиторская задолженность». Анализ уставного капитала имеет специфику, которая определяется организационно-правовой формой предприятия. Так, для акционерных обществ будет актуальным анализ структуры уставного капитала с точки зрения прав, привилегий и ограничений, касающихся распределения капитала, выплаты дивидендов.

Динамику *добавочного капитала* необходимо исследовать с учетом изменения составляющих его элементов. Требуется учесть специфику формирования отдельных статей добавочного капитала. Например, одной из его составляющих может быть переоценка имущества (основных средств), отражаемая

в отчете как «Результат от переоценки объектов основных средств». Величина этого показателя может оказать существенное влияние на динамику всего собственного капитала. Детальное изучение и сопоставление отдельных составляющих добавочного капитала и связанных с ним статей бухгалтерского баланса помогут выявить и объяснить изменения, происходящие в структуре и величине собственного капитала.

При анализе нераспределенной прибыли необходимо дать оценку изменения ее доли в общем объеме собственного капитала. Снижение этого показателя может свидетельствовать о падении деловой активности организации. Вместе с тем величина нераспределенной прибыли во многом зависит от учетной политики компании, налоговой среды, дивидендной политики.

Важным в аналитическом плане моментом является оценка политики организации в отношении формирования и использования финансовых резервов, которые представляют собой имеющие определенные финансовые источники отчисления, соответствующие требованиям законодательства, устава организации, ее учетной политике, для последующего использования на определенные цели.

Финансовые резервы подразделяются на следующие группы:
уставные резервы, предусмотренные законодательством Российской Федерации и уставом юридического лица;
резервы предстоящих расходов, формирующиеся для равномерного включения расходов организации по месяцам внутри отчетного года;

оценочные резервы, создаваемые для уточнения балансовой оценки ряда активов организации.

Группировка различных видов резервов, создаваемых организацией на различные цели и по разным основаниям, представлена в табл. 4.9.

Для аналитических целей резервы группируются в зависимости от причины и источников их образования. Уставные резервы создаются за счет чистой прибыли организации, источником резервов предстоящих расходов является себестоимость, оценочные резервы формируются за счет финансовых результатов. Оценочные резервы, создание которых регулируется ПБУ 10/99 «Расходы организации» (резервы по сомнительным долгам, резерв под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности, формируемые в соответствии с ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности», являются элементами прочих расходов. Анализ сформированных оценочных резервов позволяет выявить, уточняется ли

Таблица 4.9

КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗЕРВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Группа резервов	Вид резервов	Основание для создания резервов
Уставные резервы (резервный капитал)	Обязательный	Ст. 35 Закона «Об акционерных обществах»
	Добровольный	Учредительные документы, учетная политика; ст. 30 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»
Резервы предстоящих расходов	<p>Резерв на предстоящую оплату отпусков</p> <p>Резерв на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет</p> <p>Резерв на выплату вознаграждений по итогам работы за год</p> <p>Резерв на ремонт основных средств</p> <p>Резерв на производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства</p> <p>Резерв на предстоящие затраты на рекультивацию земель и осуществление иных природоохранных мероприятий</p> <p>Резерв на предстоящие затраты по ремонту предметов, предназначенных для сдачи в аренду по договору проката</p> <p>Резерв на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание</p> <p>Резерв на покрытие иных предвиденных затрат и другие цели, предусмотренные законодательством Российской Федерации, нормативными правовыми актами Минфина России</p>	П. 72 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации
	Резерв по условным фактам хозяйственной деятельности	П. 8 ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности»
	Резерв по прекращаемой деятельности	П. 8 ПБУ 16/02 «Информация по прекращаемой деятельности»
Оценочные резервы	Резервы под снижение стоимости материальных ценностей	П. 25 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»
	Резерв под обесценение финансовых вложений	П. 38 ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений»
	Резервы сомнительных долгов	П. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации

балансовая оценка отдельных активов и достаточно ли средств на покрытие возможных убытков и потерь организации, связанных со снижением их рыночной стоимости.

По данным табл. 4.10 в 2006 г. величина резервного капитала ОАО «Гран» увеличилась на 14 тыс. руб., темп роста составил 116,28%. Общая сумма резервного капитала возросла со 166 тыс. до 180 тыс. руб. Увеличение резервного капитала имело не обязательный, а добровольный характер. Основанием для этого послужило решение акционеров, т. е. в соответствии с порядком, установленным уставными документами.

Таблица 4.10

ПОКАЗАТЕЛИ СОСТАВА И ДИНАМИКИ РЕЗЕРВОВ ОАО «ГРАН»

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %
	2005 г.	2006 г.	изменение (+, -)	
А	1	2	3	4
Резервы, образованные в соответствии с законодательством: резервный капитал	80	80	—	100,00
Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами: резервный капитал	86	100	14	116,28
Оценочные резервы: резервы по сомнительным долгам	38	10	-28	26,32
Резервы предстоящих расходов: резерв на ремонт основных средств	20	15	-5	75,00

Оценочные резервы представлены в акционерном обществе «Гран» резервами по сомнительным долгам, величина которых уменьшилась на 28 тыс. руб. Размер резервов предстоящих расходов на ремонт основных средств уменьшился на 5 тыс. руб. и составил на конец года 15 тыс. руб.

Более детальный анализ возможен на основе показателей, представленных в табл. 4.11. Созданный ранее резервный капитал в 2006 г. не использовался. Оценочные резервы, образованные в 2006 г. по каждому должнику в связи с наличием у организации сомнительных долгов в размере 34 тыс. руб., использованы в большем размере (62 тыс. руб.). Это объясняется списанием признанных ранее сомнительных долгов, для чего были заранее созданы резервы.

Таблица 4.11

ПОКАЗАТЕЛИ ДВИЖЕНИЯ РЕЗЕРВОВ ОАО «ГРАН» В 2006 г.

(тыс. руб.)

Показатель	Остаток на начало года	Поступило за год	Использовано за год	Остаток на конец года
Резервный капитал, образованный в соответствии с законодательством	80	—	—	80
Резервный капитал, образованный в соответствии с учредительными документами	86	14	—	100
Оценочные резервы: резервы по сомнительным долгам	38	34	62	10
Резервы предстоящих расходов: резерв на ремонт основных средств	20	70	75	15

Значительное уменьшение резерва на конец отчетного года свидетельствует о наметившейся положительной тенденции (данные за 2005 г. также это подтверждают) по уменьшению сомнительной задолженности, а следовательно, об активной работе организации по реализации возможностей погашения задолженности организацией-дебитором.

Резервирование на предстоящий ремонт основных средств составило за отчетный год 70 тыс. руб., а фактическое использование средств на проведенный ремонт — 75 тыс. руб. Остаток уменьшился на 5 тыс. руб.

4.5. ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВЫХ ИСТОЧНИКОВ СРЕДСТВ. ЦЕНА КАПИТАЛА

Структура совокупного капитала организации (структура пассивов) отражается в соотношении собственных и заемных финансовых средств, долгосрочных и краткосрочных источников финансирования. Главная составляющая процесса оптимизации структуры капитала — снижение относительного уровня затратности, связанного с использованием как заемных, так и собственных финансовых ресурсов, направлена на оптимизацию цены капитала компании.

Концепция оценки стоимости капитала основывается на том, что капитал является одним из важных факторов бизнеса,

а его стоимость (цена) оказывает влияние на уровень текущих и инвестиционных затрат (данная концепция не сводится только к определению цены привлечения капитала).



Стоимость капитала (Cost of Capital) — это требуемая поставщиками капитала ставка доходности для различных типов финансирования бизнеса.

Показатель стоимости капитала выполняет следующие функции:

- служит мерой прибыльности текущей деятельности;
- представляет собой критерий реального инвестирования (дисконтной ставкой инвестиционного проекта, внутренней нормой рентабельности);

- используется для оценки эффективности финансовых вложений;

- является обоснованием решения о финансовой аренде (лизинге) или приобретении в собственность основных средств (если уровень лизинговых платежей выше стоимости капитала, то лизинг невыгоден);

- используется для управления структурой капитала (на основе стоимости отдельных элементов собственного и заемного капитала);

- влияет на уровень рыночной стоимости фирмы (снижение цены капитала может влиять на рост рыночной стоимости фирмы, повышать спрос на акции компании и т. п.);

- служит обоснованием типа политики финансирования оборотных активов (агрессивный — умеренный — компромиссный).

Для оценки оптимальности структуры капитала необходимо использовать один из важнейших финансовых критериев — показатель *средневзвешенной цены (стоимости) капитала (Weighted Average Cost of Capital, WACC)*, который рассчитывается по следующей формуле:

$$WACC = \sum_{i=1}^n K_i \cdot d_i,$$

где $WACC$ — цена капитала;

K_i — цена i -го источника средств;

d_i — удельный вес (доля) i -го источника средств в их общей сумме;

n — количество источников средств.

$WACC$ — это процентное отношение средств, израсходованных в связи с использованием финансовых ресурсов, к средней балансовой величине совокупных финансовых ресурсов.



WACC характеризует уровень рентабельности активов (совокупных вложений капитала), которую должно обеспечивать предприятие, чтобы не уменьшить свою рыночную стоимость.

Иначе говоря, WACC отражает уровень рентабельности всех средств, участвующих в наращении прибыли компании; определяется как средневзвешенная ставка по всем видам источников финансирования.

Величина WACC зависит от того, насколько высоки проценты по кредитам и займам, какой уровень дивидендных выплат осуществляет компания, а также и других факторов. По формуле средневзвешенной можно вычислить в отдельности, какова цена (стоимость) заемных средств и собственного капитала. Алгоритмы расчетов индивидуальны по каждому элементу пассива бухгалтерского баланса. Приведем некоторые примеры.

1. Стоимость уставного капитала, сформированного за счет эмиссии:

привилегированных акций —

$$K_{\text{УК}_{\text{ПА}}} = \frac{D_{\text{ПА}}}{\text{УК}_{\text{ПА}}},$$

где $D_{\text{ПА}}$ — общая величина дивидендов, начисленных к выплате держателям привилегированных акций;

$\text{УК}_{\text{ПА}}$ — средняя балансовая величина уставного капитала, сформированная за счет эмиссии привилегированных акций;

обыкновенных акций —

$$K_{\text{УК}_{\text{ОА}}} = \frac{\left(\frac{D_{\text{ОА}}}{C_{\text{ОА}}} + g \right) \cdot q_{\text{ОА}}}{\text{УК}_{\text{ОА}}},$$

где $D_{\text{ОА}}$ — прогнозное значение суммы дивиденда, приходящегося на одну обыкновенную акцию;

$C_{\text{ОА}}$ — средневзвешенная рыночная цена обыкновенной акции;

g — прогнозируемый темп прироста дивидендов держателям обыкновенных акций;

$q_{\text{ОА}}$ — среднее количество обыкновенных акций у акционеров;

$\text{УК}_{\text{ОА}}$ — средняя балансовая величина уставного капитала, сформированная за счет эмиссии обыкновенных акций.

2. Стоимость (относительный уровень цены) финансового источника «нераспределенная прибыль» (стр. 470 бухгалтерского баланса) определяется исходя из двух составляющих этой статьи баланса. Стоимость нераспределенной прибыли прошлых лет является нулевой в отчетном периоде. Стоимость другой части нераспределенной прибыли, полу-

ченной в отчетном году, равна доле изъятия части прибыли предприятия в бюджет в виде налога на прибыль. Эта доля исчисляется как отношение расходов по налогу на прибыль (стр. 150 + стр. 142 – стр. 141 формы № 2) к прибыли до налогообложения (стр. 140 формы № 2). Как правило, процентный уровень этого показателя измеряется величиной, превышающей ставку налогообложения прибыли, предусмотренную НК РФ (24%), поскольку не все расходы отчетного периода, признанные таковыми в соответствии с учетной политикой, уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль в соответствии с НК РФ (см. ст. 263, 269, 270 и др.).

3. Стоимость кредитов:

$$K_K = \frac{\sum_{j=1}^m K_j \cdot C_j \cdot T_j}{\sum_{j=1}^m K_j} \cdot 100,$$

где K_j – сумма j -го кредита;

C_j – процентная ставка j -го кредита;

T_j – срок предоставления j -го кредита;

m – количество кредитов, полученных за период.

4. Стоимость облигационного займа (K_3):

$$K_3 = \frac{C_{об} \cdot C_{ном} + \frac{C_{ном} - C_{реал}}{T}}{C},$$

где $C_{об}$ – проценты по облигациям;

$C_{ном}$ – номинальная цена облигации;

$C_{реал}$ – цена реализации облигации;

T – количество лет облигационного займа;

C – величина облигационного займа.

5. Цена задолженности поставщикам обычно считается нулевой. Однако ее можно рассматривать как упущенную выгоду в виде суммы не предоставленной поставщиком скидки в связи с предоставлением отсрочки платежа. Например, если по условиям контракта отсрочка платежа допускается в течение 30 дней со дня поставки товаров, а размер ценовой скидки без отсрочки платежа составляет 5%, то это будет месячная стоимость такого вида заемных средств. Тогда годовая стоимость заемного финансового источника «кредиторская задолженность поставщикам» будет измеряться 60%.

Показатель средневзвешенной цены капитала используется внешними и внутренними пользователями финансовой информации для оценки:

- ▶ максимального уровня цены заемных средств, связанных с дополнительным привлечением капитала при выборе оптимальных схем финансирования;
- ▶ минимального уровня рентабельности обычной (текущей) деятельности;
- ▶ эффективности инвестиционных решений при сравнении со ставкой дисконтирования и внутренней нормой рентабельности проекта;
- ▶ рыночной стоимости компании.

Пример расчета средневзвешенной цены капитала приведен в табл. 4.12.

Таблица 4.12

РАСЧЕТ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТОИМОСТИ (ЦЕНЫ) КАПИТАЛА

Вид источника финансирования	Сумма, тыс. руб.	Цена (стоимость) источника, %	Доля источника в структуре пассивов
Уставный капитал, сформированный путем размещения:			
▶ привилегированных акций	200	30	0,05
▶ обыкновенных акций	1000	20	0,25
Нераспределенная прибыль	1200	20	0,30
Кредиты	800	20	0,20
Кредиторская задолженность	800	10	0,20
Совокупные пассивы	4000	—	1,00
Расчет показателя $WACC$: $30 \cdot 0,05 + 20 \cdot 0,25 + 20 \cdot 0,30 + 20 \cdot 0,20 + 10 \cdot 0,20 = 18,5\%$.			



Оптимизация структуры капитала (пассивов) — это процесс достижения максимально возможного уровня рентабельности компании при соответствующем уровне финансовой устойчивости, достижение которого возможно за счет роста собственных средств и уровня финансового риска, связанного с привлечением заемных средств.

Любая коммерческая организация для достижения поставленных целей вовлекает в экономический оборот ценности, принадлежащие субъектам рыночных отношений: собственникам, инвесторам, кредиторам и т. д. Каждый субъект рассчитывает за передаваемые под контроль организации ценности получить определенную экономическую выгоду: собственник — дивиденды,

часть чистой прибыли, распределяемую между соучредителями; поставщики по коммерческому кредиту — процентный доход по векселю; банки — процент за пользование кредитом; арендодатель — процентный доход в составе арендной платы; бюджет — штрафные санкции в случае нарушения организацией сроков уплаты налогов и т. д. В результате каждый из них предполагает вернуть в установленные сроки большую стоимость средств, чем была предоставлена изначально. От того, насколько организации, получившей заемные средства, удастся снизить относительный «уровень платности», который требуют различные поставщики капитала, за счет вовлечения в свой оборот менее затратных источников средств, а также эффективно (прибыльно) их использовать, зависит тот эффект, который получается в виде наращивания прибыли. Порой организации удается довести «платность» отдельных видов средств до нуля, это относится, например, к задолженности персоналу по заработной плате, бюджетной задолженности и т. п. с той лишь оговоркой, что они вовремя погашаются и организации не приходится платить за просроченные долги пени и штрафы.

Преимущества и недостатки свойственны как собственному, так и заемному капиталу (табл. 4.13).

К критериям формирования рациональной структуры финансовых ресурсов компании относятся:

- ▶ темпы наращивания оборота (рост потребности дополнительного финансирования);

Таблица 4.13

**ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ЗА СЧЕТ СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА**

	Собственный капитал	Заемный капитал
Преимущества	<p>Простота привлечения.</p> <p>Легкость реинвестирования в производство.</p> <p>Снижения риска банкротства.</p> <p>Повышение финансовой устойчивости</p>	<p>Широкие возможности привлечения.</p> <p>Рост финансового потенциала для расширения производства.</p> <p>Относительно низкая стоимость (не облагается налогом на прибыль)</p>
Недостатки	<p>Ограниченность объема.</p> <p>Высокая стоимость по сравнению с заемными источниками.</p> <p>Упущенная возможность прироста прибыли от привлечения в оборот заемного капитала</p>	<p>Опасные финансовые риски (рост риска пропорционален росту удельного веса заемных средств).</p> <p>Активы, сформированные за счет заемных средств, дают меньшую норму прибыли (за счет их платности).</p> <p>Зависимость стоимости от конъюнктуры финансового рынка.</p> <p>Обязательность залога (в большинстве случаев)</p>

- ▶ стабильность динамики оборота (возможность дополнительного привлечения заемных средств при высокой гарантии их окупаемости и возврата);
- ▶ уровень и динамика рентабельности (генерирование высокой прибыли позволяет снизить долю заемных средств);
- ▶ структура активов;
- ▶ налоговое бремя;
- ▶ отношение кредиторов (игра спроса и предложения капитала, деньги или товарный кредит);
- ▶ приемлемая степень риска (точность коммерческого расчета и финансовый менталитет руководства);
- ▶ стратегические и тактические задачи развития бизнеса.

Изменение политики финансирования компании может отразиться на эффективности ее деятельности в целом, так как возрастание доли заемных средств, требующее дополнительных затрат по обслуживанию долга, может существенно снизить рентабельность. Поэтому одна из главных задач менеджмента компании — создание оптимальной структуры ее пассивов (капитала). При ее решении необходимо учесть зависимость структуры капитала от ряда факторов, наиболее существенными из которых являются:

- ▶ структура активов — более доступны кредиты и займы для предприятий, располагающих ликвидным имуществом, способным быть залоговым обеспечением;
- ▶ ускоренная положительная динамика масштабов бизнеса, так как быстро развивающиеся компании более интенсивно используют внешнее финансирование при том, что относительный уровень затрат по обслуживанию заемных средств, как правило, ниже, чем цена собственного капитала;
- ▶ рентабельность, так как компании, генерирующие высокий уровень рентабельности, могут обеспечить высокий уровень платности как заемных, так и собственных средств.

Критерием оптимальности структуры капитала служит соотношение максимизации рентабельности и минимизации финансового риска. Однако высокая рентабельность достигается, как правило, ценой рискованных финансовых решений, ориентированных на активное привлечение заемных средств.

Чаще всего в условиях роста потребности в дополнительном финансировании источником средств становятся кредиты и займы, характеризующиеся высоким уровнем платности и, как правило, требующие залога. Кроме того, увеличение заемных источников средств повышает степень финансовой зависимости компании, а следовательно, уровень финансового

риска. Вовлечение в хозяйственный оборот кредитных ресурсов будет обоснованным только тогда, когда за счет их использования организация сможет ростом дополнительных доходов возместить проценты, возратить сумму основного долга по кредитам и получить прибыль. Это возможно при высоком уровне рентабельности бизнеса.



Одним из инструментов оценки эффективности использования и обоснования дополнительного привлечения заемных средств является расчет эффекта финансового рычага.

Термин «финансовый рычаг» — это перевод с английского понятия financial leverage («финансовый леверидж»). Рычаг — отношение величин, увеличивая или уменьшая которые можно получить более сильное изменение того или иного финансового результата. Финансовый рычаг отражает соотношение заемного и собственного капитала (или соотношение заемного и совокупного капитала), что характеризует уровень финансовой устойчивости предприятия и повышение эффективности бизнеса за счет привлечения заемного капитала. Важно понять, что усиление воздействия финансового рычага (выражается в значении коэффициента) происходит за счет привлечения заемных средств. Исследование механизма действия финансового рычага служит обоснованием управленческих решений по привлечению заемных средств. С этой целью рассчитывается относительная величина эффекта финансового рычага (ЭФР) по следующей формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - K_n) \cdot (\rho_{K(A)} - ЦЗК) \cdot \frac{\overline{ЗК}}{\overline{СК}}$$

где K_n — коэффициент налогообложения прибыли, который рассчитывается как отношение расходов по налогу на прибыль к величине прибыли до налогообложения; если расчет производится по данным финансовой отчетности, то используется следующий алгоритм:

$$\frac{\text{Стр. 150} - \text{стр. 141} + \text{стр. 142 формы № 2}}{\text{Стр. 140 формы № 2}}$$

$\rho_{K(A)}$ — рентабельность всего капитала (экономическая рентабельность, рентабельность совокупных активов), исчисленная как отношение прибыли до налогообложения и расходов по привлечению заемных средств к средней балансовой величине всего капитала (валюта баланса), если расчет осуществляется по данным финансовой отчетности, то используется следующий алгоритм:

Стр. 140 формы № 2

$$0,5 \cdot \left(\begin{array}{c} \text{Стр. 300 формы № 1} \\ \text{на начало периода} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{Стр. 300 формы № 1} \\ \text{на конец периода} \end{array} \right);$$

ЦЗК — средневзвешенная цена заемных средств, которая рассчитывается как отношение расходов, связанных с обслуживанием заемных источников средств (например, процентов за пользование кредитом), к средней балансовой величине как «платного», так и «бесплатного» заемного капитала (если расчет производится по данным финансовой отчетности, то используется следующий алгоритм:

Стр. 070 формы № 2

$$0,5 \cdot \left(\begin{array}{c} \text{Стр. 490 + стр. 640} \\ \text{формы № 1 на начало периода} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{Стр. 490 + стр. 640} \\ \text{формы № 1 на конец периода} \end{array} \right);$$

$\overline{ЗК}$ — средняя балансовая величина заемного капитала (по данным финансовой отчетности, рассчитывается следующим образом:

$$0,5 \cdot \left(\begin{array}{c} \text{Стр. 590 + стр. 690 - стр. 640} \\ \text{формы № 1 на начало периода} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{Стр. 590 + стр. 690 - стр. 640} \\ \text{формы № 1 на конец периода} \end{array} \right);$$

$\overline{СК}$ — среднегодовая балансовая величина собственного капитала (по данным финансовой отчетности, рассчитывается следующим образом:

$$0,5 \cdot \left(\begin{array}{c} \text{Стр. 490 + стр. 640} \\ \text{формы № 1 на начало периода} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{Стр. 490 + стр. 640} \\ \text{формы № 1 на конец периода} \end{array} \right);$$

Эффект финансового рычага показывает, какой уровень рентабельности собственного капитала получен за счет привлечения заемных средств, несмотря на их платность.

Как видно из приведенной формулы, ЭФР состоит из трех составляющих:

$(1 - K_n)$ — налоговый корректор, который необходим для приведения в сопоставимый вид показателя ЭФР и уровня рентабельности собственного капитала, так как в расчете первого показателя используется величина прибыли без учета налога на прибыль, а во втором — чистая прибыль (после изъятия части финансового результата в виде налога на прибыль);

$\rho_{K(A)}$ — ЦЗК — дифференциал финансового рычага, значение которого представляет собой разницу между общей рентабельностью всех средств, вложенных в деятельность организации (как собственных, так и заемных), и уровнем цены заемных средств;

$\frac{\overline{ЗК}}{\overline{СК}}$ — коэффициент финансового рычага, который показывает, какая сумма заемных средств приходится на каждый рубль собственного капитала.

Значение ЭФР зависит в первую очередь от дифференциала. Если дифференциал положителен, то какими бы ни были значения налогового корректора и коэффициента финансового рычага, ЭФР будет положительным. То есть привлечение заемных средств будет оправданным. Если по каким-то причинам организация получила уровень рентабельности совокупного капитала ниже, чем уровень цены заемных средств (т. е. дифференциал оказался отрицательным), то в этом случае привлечение заемных средств является неэффективным, что приводит к снижению рентабельности собственных средств организации, «проеданию» собственного капитала, т. е. уменьшению прибыли, накопленной в предыдущие периоды.

По данным финансовой отчетности ОАО «Гран» рассчитаны показатели эффекта финансового рычага за 2005—2006 гг. (табл. 4.14).

Таблица 4.14

РАСЧЕТ ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА ПО ДАННЫМ ОАО «ГРАН»

Показатель	Условное обозначение	2005 г.	2006 г.
Прибыль до налогообложения и расходов по привлечению заемных средств, тыс. руб.	$P_{\text{до н}}$	2684	4509
Среднегодовая балансовая величина всего капитала (всех активов), тыс. руб.	\bar{K}	4776,5	6346
Рентабельность всего капитала (совокупных активов), %	ρ_A	56,192	71,053
Расход по налогу на прибыль, тыс. руб.	H	812	1120
Уровень налогообложения прибыли, коэффициент	K_H	0,3322	0,2906
Расходы в связи с использованием заемного капитала, тыс. руб.*	$S_{\text{ЗК}}$	240	655
Среднегодовая балансовая величина заемного капитала, тыс. руб.	\bar{ZK}	3228,5	2960
Цена заемного капитала, %	ЦЗК	7,434	22,128
Среднегодовая балансовая величина собственного капитала, тыс. руб.	\bar{CK}	1548	3386
Эффект финансового рычага, %	ЭФР	67,91	30,34
Чистая прибыль, тыс. руб.	$P_{\text{ч}}$	1632	2734
Рентабельность собственного капитала (по чистой прибыли), %	$\rho_{\text{СК}}$	105,43	80,74

* Для расчета использованы данные формы № 2, стр. 070 «Проценты к уплате».

Расчет показателей эффекта финансового рычага:

$$\begin{aligned}\text{ЭФР}_{2005} &= (1 - 0,3322) \cdot \left(\frac{2684}{4776,5} - \frac{240}{3228,5} \right) \cdot \frac{3228,5}{1548} \cdot 100 = \\ &= 0,6678 \cdot (0,56192 - 0,07434) \cdot 2,0856 \cdot 100 = \\ &= 0,6678 \cdot 0,48758 \cdot 2,0856 \cdot 100 = 67,91\%.\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{ЭФР}_{2006} &= (1 - 0,2906) \cdot \left(\frac{4509}{6346} - \frac{655}{2960} \right) \cdot \frac{2960}{3386} \cdot 100 = \\ &= 0,7094 \cdot (0,71053 - 0,22128) \cdot 0,8742 \cdot 100 = \\ &= 0,7094 \cdot 0,48925 \cdot 0,8742 = 30,34\%.\end{aligned}$$

Расчет показателей рентабельности собственного капитала:

$$\begin{aligned}\rho_{\text{СК}} &= \frac{P_d}{\text{СК}}; \rho_{\text{СК}_{2005}} = \frac{1632}{1548} \cdot 100 = 105,43\%; \\ \rho_{\text{СК}_{2006}} &= \frac{2734}{3386} \cdot 100 = 80,74\%.\end{aligned}$$

Приведенные расчеты свидетельствуют о том, что рентабельность собственного капитала ОАО «Гран» в 2006 г. снизилась на 24,69% по сравнению с 2005 г. (80,74 – 105,43 = 24,69%).

Сравнение значений показателей эффекта финансового рычага и рентабельности собственного капитала говорит о том, что достигнутый уровень рентабельности собственного капитала в 2005 г. — 105,43% — был почти на 2/3 обеспечен за счет использования заемных средств (67,91 : 105,43 = 0,6441) и на 1/3 — за счет собственного капитала. В 2006 г. ситуация изменилась не в пользу компании. Рентабельность собственного капитала снизилась до уровня 80,74%; эффект финансового рычага составил 30,34%. Таким образом, достигнутый уровень рентабельности собственного капитала был получен в большей степени не за счет заемных средств (30,34 : 80,74 = 0,3758), а за счет собственного капитала.

Результатом сложившейся негативной финансовой ситуации послужили причины, связанные с относительным удорожанием заемных средств с уровня 2005 г. — 7,434% до уровня 2006 г. — 22,128%, а также снижением коэффициента финансового рычага с 2,0856 до 0,8742. Таким образом, за счет частичного отказа от привлечения заемных средств компания имела финансовые потери, которые можно рассматривать как упущенные выгоды, вследствие чего рентабельность собственных средств снизилась.

Осуществляя финансовую политику по привлечению заемных средств и ориентируясь на показатель ЭФР, организация должна учитывать два важнейших правила.

1. Если заимствование средств приносит компании увеличение уровня ЭФР, то оно признается выгодным. При этом необходимо контролировать состояние дифференциала: при наращении коэффициента финансового рычага поставщики заемных средств (банки, кредиторы и т. п.) склонны компенсировать рост своего финансового риска по таким сделкам за счет повышения «цены» предоставляемых средств.

2. Риск кредитора выражается величиной дифференциала: чем больше дифференциал, тем меньше риск; чем меньше дифференциал, тем больше риск.

В условиях развития компании вовлечение в оборот дополнительных финансовых ресурсов, как за счет привлечения заемных средств, так и за счет расширения уставного капитала и реинвестирования прибыли, должно осуществляться с учетом такого показателя, как *предельная цена капитала* (Marginal Cost of Capital, *MCC*), которая определяется на основе динамической оценки показателя цены капитала (*WACC*).

$$MCC = \Delta WACC / \Delta K,$$

где $\Delta WACC$ — прирост средневзвешенной цены капитала;
 ΔK — прирост капитала.

Существуют и объективные ограничения в привлечении дополнительного капитала, как собственного, так и заемного:

увеличение собственного капитала за счет капитализации нераспределенной прибыли ограничено ее размерами и дивидендной политикой компании;

привлечение дополнительного капитала за счет эмиссии акций и облигаций в условиях достижения точки насыщения фондового рынка возможно только путем повышения привлекательности этих финансовых инструментов (увеличения выплат дивидендов, облигационных доходов);

привлечение дополнительного капитала за счет заемных кредитных источников сопровождается снижением финансовой независимости и возрастанием финансового риска кредиторов, следствием чего является повышение процентной ставки;

привлечение дополнительного капитала за счет роста кредиторской задолженности снижает ликвидность компании, а увеличение отсрочки обязательств минимизирует уровень скидки, предоставляемой поставщиками.

Границы эффективного привлечения дополнительного капитала определяются с помощью показателя предельной эффективности капитала (Marginal Efficiency of Capital, *MEC*):

$$MEC = \Delta \rho_k / \Delta WACC,$$

где $\Delta \rho_k$ — прирост рентабельности капитала;
 $\Delta WACC$ — прирост цены капитала.

Возможны следующие варианты оценки показателя предельной эффективности капитала:

1. Для укрепления финансового состояния компании при одновременном росте рентабельности и цены капитала показатель предельной эффективности капитала должен быть больше единицы ($MEC > 1$).

2. При одновременном снижении рентабельности и цены капитала в целях удержания финансовой устойчивости компании на приемлемом уровне показатель предельной эффективности капитала должен быть меньше 1 ($MEC < 1$).

3. При разнонаправленной динамике рентабельности и цены капитала возможны два варианта:

а) если рентабельность растет ($\rho_k \uparrow$), а цена капитала снижается ($WACC \downarrow$), компания повышает свою платежеспособность в долгосрочном периоде и укрепляет финансовую устойчивость, что положительно влияет на ее рыночную стоимость;

б) если рентабельность снижается ($\rho_k \downarrow$), а цена капитала растет ($WACC \uparrow$), происходит ухудшение финансового состояния компании, что негативно сказывается на ее рыночной стоимости.

4.6. АНАЛИЗ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Активы — имущество организации, имеющее стоимостную оценку, формирующееся за счет собственного и заемного капитала и *используемое для получения дохода*. Активы, представленные в бухгалтерском балансе, подразделяются на оборотные и внеоборотные (см. рис. 3.5) и представляют собой стоимостную оценку ее имущественного потенциала.

Основной признак, в соответствии с которым активы подразделяются в бухгалтерском балансе, — срок обращения (т. е. возмещения изначально вложенных в них средств). Статьи раздела I «Внеоборотные активы» отражают долгосрочные вложения средств на срок более года, а статьи раздела II «Оборотные активы» отражают краткосрочные вложения на срок, не превышающий одного года (или период, соответствующий продолжительности одного производственно-финансового цикла). Общая структура активов характеризуется коэффициентом соотношения оборотных и внеоборотных активов, на значение которого в большей степени влияют специфические факторы ведения бизнеса: отраслевая принадлежность, масштабы деятельности, инфраструктура хозяйственных операций, особен-

ности расчетных взаимоотношений с покупателями, поставщиками и т. д. Вместе с тем для поддержания производственно-финансовой стабильности организации необходимо соблюдение определенных условий финансирования ее имущественного комплекса, игнорирование которых может привести к негативным финансово-экономическим последствиям.

В табл. 4.15 представлены типы финансирования активов. Значения итогов разделов бухгалтерского баланса представлены в виде показателей удельного веса в валюте баланса.

Таблица 4.15

ТИПЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Вариант 1 — Консервативный тип		
Актив	Пассив	
Внеоборотные активы 50%	Собственный капитал 60%	
Оборотные активы 50%	Заемный капитал	Долгосрочные обязательства 20%
		Краткосрочные обязательства 20%
Итого валюта баланса (совокупные активы) 100%	Итого валюта баланса (совокупные пассивы) 100%	
Вариант 2 — Оптимальный тип		
Актив	Пассив	
Внеоборотные активы 50%	Собственный капитал 50%	
Оборотные активы 50%	Заемный капитал	Долгосрочные обязательства 10%
		Краткосрочные обязательства 40%
Итого валюта баланса (совокупные активы) 100%	Итого валюта баланса (совокупные пассивы) 100%	
Вариант 3 — Агрессивный тип		
Актив	Пассив	
Внеоборотные активы 50%	Собственный капитал 40%	
Оборотные активы 50%	Заемный капитал	Долгосрочные обязательства 10%
		Краткосрочные обязательства 50%
Итого валюта баланса (совокупные активы) 100%	Итого валюта баланса (совокупные пассивы) 100%	
Вариант 4 — Тип финансового кризиса		
Актив	Пассив	
Внеоборотные активы 50%	Собственный капитал 20%	
Оборотные активы 50%	Заемный капитал	Долгосрочные обязательства 0%
		Краткосрочные обязательства 80%
Итого валюта баланса (совокупные активы) 100%	Итого валюта баланса (совокупные пассивы) 100%	

Вариант 1 структуры бухгалтерского баланса отражает абсолютно устойчивый тип финансовой ситуации, при которой собственный капитал полностью покрывает потребность организации в финансировании внеоборотных активов, а величина собственного оборотного капитала (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства — Внеоборотные активы) с большим запасом финансовой прочности формирует оборотные активы. Доля формирования оборотных активов за счет собственного капитала составляет 60% при нормативе $10\% \frac{60 + 20 - 50}{50} \cdot 100 = 60\%$). Такой тип формирования акти-

вов создает высокий уровень защиты от финансовых рисков, но содержит и негативную составляющую, поскольку предприятие не использует возможности привлечения заемных средств для расширения масштабов финансирования деятельности, т. е. об упущенной выгоде.

Вариант 2, отражающий структуру бухгалтерского баланса, оптимален с точки зрения достаточности собственного капитала для полного обеспечения внеоборотных активов и необходимой части оборотных. В данном случае собственные средства, формирующие оборотные активы, составляют 20% их общей величины ($\frac{50 + 10 - 50}{50} \cdot 100 = 20\%$).

В финансировании по варианту 3 деятельность предприятия подвержена финансовым рискам в большей степени, поскольку собственный капитал не в полном объеме финансирует внеоборотные активы. Для их полного финансового обеспечения используется долгосрочный заемный капитал (долгосрочные обязательства, погашение которых будет производиться через относительно длительный период времени). В данной ситуации предприятие не имеет собственного оборотного капитала ($40 + 10 - 50 = 0$), т. е. финансирование оборотных активов осуществляется исключительно за счет краткосрочного привлечения заемных средств. Если при этом период оборота оборотных активов короче, чем средний период погашения краткосрочных обязательств, то предприятию можно справиться с финансовой нестабильностью. Тогда за счет ускорения оборачиваемости оборотных активов в будущем может появиться возможность изменить соотношение между величиной краткосрочных обязательств и оборотных активов в пользу последних. При неблагоприятном сценарии развития событий (замедлении оборачиваемости оборотных активов, например, в связи с сокращением объема продаж продукции) предприятие может оказаться в зоне повышенных финансовых рисков, сопутствующих повышению доли краткосрочных заемных средств в составе совокупных пассивов.

Без принятия адекватных мер по укреплению финансовой устойчивости предприятие может оказаться в типичной кризисной финансовой ситуации, соответствующей структуре бухгалтерского баланса по варианту 4. В данном случае неудовлетворительная структура финансовых источников отражается в значительной величине краткосрочных обязательств — 80% и низком уровне собственного капитала — 20%. С учетом структуры активов можно сказать, что величина собственного капитала покрывает потребность в финансировании внеоборотных активов лишь на 40% ($\frac{20}{50} \cdot 100 = 40\%$). Долгосрочное привлече-

ние заемных средств отсутствует, а величина собственных оборотных активов вообще отрицательная ($20 + 0 - 50 = -30\%$ валюты баланса). Финансирование 60% потребности во внеоборотных активах осуществляется за счет краткосрочных заемных средств, что, безусловно, в ближайшее время может обернуться для предприятия финансовой катастрофой вплоть до потери бизнеса в целом, если оно будет объявлено банкротом. Грозящее банкротство в данной ситуации очевидно, поскольку срок оплаты краткосрочных обязательств наступит быстрее (от нескольких дней до нескольких месяцев, но не более года), чем произойдет возмещение денежных средств, привлеченных на приобретение внеоборотных активов (оно измеряется, как правило, несколькими годами, но не менее 12 месяцев).

Для оценки качества активов необходим анализ следующих взаимосвязанных блоков:

анализ состава, структуры и динамики агрегированных (укрупненных) групп активов;

детальный анализ отдельных элементов внеоборотных и оборотных активов, выявление излишнего накопления материальных активов, необоснованного отвлечения средств;

ранжирование (группировка) и оценка активов по степени ликвидности;

расчет и оценка динамики показателей оборачиваемости (отдачи) активов в целом и их видов;

оценка эффективности использования активов;

факторный анализ эффективности использования активов.

Анализ активов организации по данным бухгалтерского баланса целесообразно проводить в соответствии со структурой табл. 4.16, представляющей собой аналитический баланс, который позволяет выявить главные тенденции в динамике и структуре ее статей. Обработка информации, приведенной в аналитическом балансе, осуществляется методами горизонтального (динамического), вертикального (структурного) и трендового анализа.

Таблица 4.16

**ПОКАЗАТЕЛИ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ АКТИВОВ
ПО ДАННЫМ БАЛАНСА ОАО «ГРАН» ЗА 2006 г.**

Показатель (код строки баланса)	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	на начало года	на конец года	изменение (+, -)		на начало года	на конец года	изменение (+, -)
А	1	2	3	4	5	6	7
1. Внеоборотные активы (190) – всего	2934	3790	856	129,18	50,48	55,09	4,61
1.1. Нематериальные активы (110)	8	10	2	125,00	0,13	0,15	0,02
1.2. Основные средства (120)	219	2300	105	104,78	37,77	33,43	-4,34
1.3. Незавершенное строительство (130)	731	1376	645	188,24	12,58	20,00	7,42
1.4. Долгосрочные финансовые вложения (140)	–	80	80	–	–	1,16	1,16
1.5. Отложенные налоговые активы (145)	–	24	24	–	–	0,35	0,35
1.6. Прочие внеоборотные активы (150)	–	–	–	–	–	–	–
2. Оборотные активы (290) – всего	2878	3090	212	107,37	49,52	44,91	-4,61
2.1. Запасы (210), в том числе:	1848	2000	152	108,23	31,80	29,07	-2,73
2.1.1. Сырье, материалы и др. (211)	1444	1500	56	103,88	24,85	21,80	-3,05
2.1.2. Затраты в незавершенном производстве (213)	153	200	47	130,72	2,63	2,91	0,28
2.1.3. Готовая продукция и товары (214)	158	183	25	115,82	2,72	2,66	-0,06
2.1.4. Товары отгруженные (215)	78	91	13	116,67	1,34	1,32	-0,02
2.1.5. Расходы будущих периодов (216)	15	26	11	173,33	0,26	0,38	0,12
2.2. НДС по приобретенным ценностям (220)	190	120	-70	63,16	3,27	1,75	-1,52
2.3. Дебиторская задолженность долгосрочная (230)	50	–	-50	–	0,86	–	-0,86

Показатель (код строки баланса)	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	на начало года	на конец года	изменение (+, -)		на начало года	на конец года	изменение (+, -)
2.4. Дебиторская задолженность краткосрочная (240) В том числе:							
	516	580	64	112,40	8,88	8,43	-0,45
2.4.1. Покупатели и заказчики (241)	340	300	40	88,24	5,85	4,36	-1,49
2.4.2. Авансы выданные (242)	50	180	130	360,00	0,86	2,62	1,76
2.4.3. Прочие деби- торы (243)	126	100	-26	79,37	2,17	1,45	-0,72
2.5. Краткосрочные финансовые вложения (250)	100	120	20	120,00	1,72	1,74	0,02
2.6. Денежные средства (260)	174	270	96	155,17	2,99	3,92	0,93
2.7. Прочие оборотные активы (270)	-	-	-	-	-	-	-
Итого активов (300)	5812	6880	1068	118,38	100,0	100,0	-

Для дальнейшей детализации общей картины состава, структуры и динамики показателей по каждому разделу внеоборотных и оборотных активов могут быть построены таблицы, аналогичные приведенной.

Совокупная величина активов ОАО «Гран» на конец отчетного года составила 6880 тыс. руб., что на 1068 тыс. руб. (или на 18,38%) больше, чем на начало года. Положительная динамика наблюдалась по итогам и первого, и второго разделов баланса. Вместе с тем более быстрыми темпами увеличились внеоборотные активы, сумма которых на отчетную дату составила 3790 тыс. руб., что на 856 тыс. руб. больше, чем на начало года (темп роста составил 129,18%). Также возросли оборотные активы (+212 тыс. руб.), но несколько меньшими темпами (+7,37%). Из этих наблюдений можно сделать вывод, что структура активов несколько ухудшилась, так как произошло снижение удельного веса оборотных активов на 4,61%. Вложение средств во внеоборотные активы формирует *основной капи-*

тал организации, т. е. происходит иммобилизация (отвлечение) средств из оборота. В состав внеоборотных активов входят различные виды имущества, которые используются организацией длительный период времени (превышающий 12 месяцев) в целях получения доходов.

Источниками формирования внеоборотных активов должен быть долгосрочный собственный и заемный капитал. Принимая решение об увеличении внеоборотных активов, организация должна увязывать его с финансовыми возможностями.



Главным источником роста внеоборотных активов должна быть нераспределенная прибыль, а при ее недостаточности — долгосрочные кредиты, займы, другие виды долгосрочных обязательств (например, лизинговые).

Если компания в условиях недостатка долгосрочных финансовых ресурсов прибегнет к использованию на эти цели краткосрочных заемных источников, то тем самым создаст угрозу повышенных финансовых рисков. Так как сроки погашения краткосрочных обязательств наступят не позднее 12 месяцев, а за этот период вложения средств в необоротные активы еще могут не окупиться.

Структурно-динамический анализ внеоборотных активов проводится по данным баланса, приложения к балансу (форма № 5), а также с использованием аналитических данных бухгалтерского учета.

Как видно из табл. 4.16, за отчетный период общая величина внеоборотных активов ОАО «Гран» возросла, что обусловлено существенными вложениями в производственную базу: основные средства возросли на 105 тыс. руб. и составили на отчетную дату 2300 тыс. руб., а незавершенные капитальные вложения увеличились на 645 тыс. руб. и составили на отчетную дату 1376 тыс. руб. Это говорит о том, что организация стремительно развивается, рассчитывая на окупаемость долгосрочных затрат в будущем, причем имеет для этого достаточно собственных средств в виде наращивания нераспределенной части чистой прибыли отчетного года (см. отчет об изменениях капитала в приложениях). Динамика структуры внеоборотных активов отражает рост их доли в общей величине активов компании (+4,61%). Так как внеоборотные активы медленнее, чем оборотные, приносят доход на каждый рубль произведенных в них вложений, то в отчетном периоде рост их доли в общей величине имущества компании, скорее всего, привел к замедлению оборачиваемости всех активов. Следует заметить, что в последующие периоды наращивание доходов, основой которых

является расширение производства продукции, позволит компенсировать произведенные в данном отчетном году капитальные затраты и получить дополнительную прибыль.

Наряду с бухгалтерским балансом для анализа активов используются и другие источники данных, в частности «Приложение к бухгалтерскому балансу» (форма № 5), которые позволяют детализировать оценку использования внеоборотных и оборотных активов.

В состав внеоборотных активов входят нематериальные активы — принадлежащие предприятию ценности, не являющиеся физическими, вещественными объектами, имеющие стоимостную оценку и используемые для получения дохода. Различают следующие виды нематериальных активов:

исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;

исключительное авторское право на программы для ЭВМ, базы данных;

имущественное право владельца на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара;

исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;

деловая репутация организации;

орграсходы.

Методика анализа нематериальных активов включает следующие этапы.

1. Анализ объема и динамики.
2. Анализ структуры и состояния по видам, по срокам полезного использования, источниками поступления, степени правовой защищенности.
3. Анализ амортизации нематериальных активов, а также их выбытия.
4. Анализ эффективности (рентабельности, фондоотдачи).
5. Анализ риска вложений капитала в нематериальные активы.

Анализ нематериальных активов производится по данным баланса и формы № 5 (приложение к балансу). Для более глубокого анализа привлекаются данные внутреннего учета.

Информация, представленная в разделе формы № 5 «Нематериальные активы», позволяет заинтересованным пользователям провести детальный анализ состава, структуры, динамики и движения нематериальных активов организации. В этой ситуации используются приемы структурно-динамического анализа. Следует отметить, что нематериальные активы и основные средства предприятия отражаются в балансе по остаточной стоимости, а в форме № 5 приводятся по первоначальной стоимости.

Данные табл. 4.17 показывают, что нематериальные активы ОАО «Гран» за анализируемый период в полном объеме представлены правами на программы ЭВМ и базы данных. Несмотря на увеличение к концу года почти на 40% вложений организации в нематериальные активы, их низкий удельный вес в составе внеоборотных активов свидетельствует о том, что данный фактор не оказывает значительного влияния на показатели финансового состояния предприятия.

Таблица 4.17

АНАЛИЗ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ И ДВИЖЕНИЯ
НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ОАО «ГРАН»

Показатели	Остаток на 01.01.06 г.		Поступило, тыс. руб.	Выбыло, тыс. руб.	Остаток на 01.01.07 г.	
	тыс. руб.	%			тыс. руб.	%
А	1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности — всего						
в том числе:	11	100	4	(-)	15	100
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных	11	100	4	(-)	15	100

Показатели *незавершенного строительства* отражаются в бухгалтерском балансе на начало и конец отчетного периода по стр. 130. Анализ незавершенного строительства, осуществляемого подрядным или хозяйственным способом, проводится на основе аналитических данных бухгалтерского учета по видам технологических расходов, определяемых сметной документацией:

- на строительные работы;
- работы по монтажу оборудования;
- приобретение оборудования, сданного в монтаж;
- приобретение оборудования, не требующего монтажа;
- прочие капитальные затраты.

При осуществлении строительных работ хозяйственным способом анализ расходов проводится в разрезе следующих видов:

- материалы;
- расходы на оплату труда рабочих;

- расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов;
- накладные расходы.

По указанным видам затрат проводится горизонтальный (динамический) и вертикальный (структурный) анализ.

Доходные вложения в материальные ценности — это инвестиции в приобретение имущества, предназначенного для сдачи в финансовую аренду (лизинг) или в прокат с целью получения дохода. Их анализ проводится с использованием аналитических бухгалтерских данных, а также показателей баланса (стр. 135). Для оценки состава, структуры, динамики данного вида внеоборотных активов используются горизонтальный и вертикальный приемы анализа, которые проводят по видам материальных ценностей (по видам предоставляемого в лизинг оборудования, по видам предметов проката), по арендаторам, по отдельным объектам.

Долгосрочные финансовые вложения организаций осуществляются на срок более 12 месяцев с целью получения дохода. Финансовые вложения классифицируются по различным признакам (табл. 4.18).

Таблица 4.18

ГРУППИРОВКА ВИДОВ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ

Классификационный признак	Виды финансовых вложений
Связь с уставным капиталом	Акции Доли в уставном капитале Инвестиционные сертификаты
Долговые ценные бумаги	Облигации Закладные Депозитные и сберегательные сертификаты Казначейские обязательства Векселя
Форма собственности	Государственные Негосударственные
Срок	Долгосрочные (свыше 12 месяцев) Краткосрочные (менее 12 месяцев)

Информация для анализа долгосрочных финансовых вложений содержится в балансе (стр. 140), в приложениях к бухгалтерскому балансу (форма № 5), а также в аналитическом учете. Структурно-динамический анализ долгосрочных финансовых вложений проводится по их видам. Для оценки эффективности производится расчет соответствующих показате-

лей, таких как дивидендный доход на акцию, купонный облигационный доход, облигационный процент, процентный доход по займам, процентный доход по финансовым векселям, средневзвешенная доходность портфеля ценных бумаг и т. д.



Для оценки эффективности деятельности компании в части использования внеоборотных активов существует система показателей отдачи вложений в основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые инструменты.

Так как в состав внеоборотных активов входят различные виды, то необходимо оценивать их отдачу также по каждому виду. Универсальным является подход в оценке эффективности, при котором рассчитываются относительные показатели — коэффициенты как отношение выручки от продаж или прибыли за анализируемый период к средней балансовой величине остатков показателей внеоборотных активов в целом, а также отдельных видов (табл. 4.19). Показатели эффективности позволяют соизмерить полученный результат от их использования в хозяйственной деятельности на рубль произведенных вложений.

Таблица 4.19

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Виды внеоборотных активов	Показатели эффективности	
	Коэффициенты отдачи	Коэффициенты рентабельности
Нематериальные активы	$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя балансовая величина нематериальных активов}}$	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Средняя балансовая величина нематериальных активов}}$
Основные средства	$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя балансовая величина основных средств}}$	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Средняя балансовая величина основных средств}}$
Внеоборотные активы — общая величина	$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя балансовая величина внеоборотных активов}}$	$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Средняя балансовая величина внеоборотных активов}}$

Поскольку практически в любой организации основные средства составляют преобладающую часть внеоборотных активов, анализ их состава, структуры, движения и эффективности использования представляет особую значимость.

По данным формы № 5 ОАО «Гран» составлена табл. 4.20, в которой содержатся показатели, отражающие наличие основных средств организации за 2005 и 2006 гг. в абсолютном выражении и относительные показатели, характеризующие структуру основных средств.

ПОКАЗАТЕЛИ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКА
ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОАО «ГРАН» ЗА 2006 г.

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	на начало периода	на конец периода	абсолютное изменение (+, -)		на начало периода	на конец периода	абсолютное изменение (+, -)
А	1	2	3	4	5	6	7
Здания	2199	2199	—	100,0	60,2	64,6	4,4
Сооружения и передаточные устройства	123	123	—	100,0	3,4	3,6	0,2
Машины и оборудование	736	713	-23	96,9	20,2	21,0	0,8
Транспортные средства	506	286	-220	56,5	13,9	8,4	-5,5
Производственный и хозяйственный инвентарь	86	82	-4	95,4	2,3	2,4	0,1
Итого	3650	3403	-247	93,23	100,0	100,0	—

Как видно из данных табл. 4.20, структура основных средств ОАО «Гран» характеризуется наибольшим удельным весом зданий, доля которых составляет 60,2% на начало периода и 64,6% — на конец периода. К активной части основных средств относятся активы, непосредственно участвующие в производственно-технологическом процессе, их доля в общей величине основных средств рассчитывается по формуле:

$$\text{Доля активной части основных средств} = \frac{\text{Величина активной части основных средств}}{\text{Совокупная величина основных средств}}$$

Доля активной части основных средств составляет 34,1% и 29,4% соответственно. Показатели анализируемой организации имеют недостаточно высокое значение, а его отрицательная динамика расценивается как неблагоприятная тенденция, свидетельствующая о сокращении производственных возможностей. Повышение удельного веса активной части основных средств способствует технической оснащенности и увеличению возможности организации для получения дополнительных доходов.

Значительное внимание в процессе анализа должно быть уделено анализу движения основных средств, что позволяет оценить политику организации в отношении их поступления и выбытия. К наиболее важным показателям, характеризующим движение основных средств, относятся следующие:

$$K_{об} = \frac{\text{Стоимость поступивших за период основных средств}}{\text{Балансовая стоимость основных средств на конец периода}}$$

$$K_{выб} = \frac{\text{Балансовая стоимость выбывших основных средств}}{\text{Балансовая стоимость основных средств на начало периода}}$$

$$K_{зам} = \frac{\text{Первоначальная стоимость выбывших за период основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость поступивших основных средств}}$$

где $K_{об}$, $K_{выб}$, $K_{зам}$ — соответственно коэффициенты обновления, выбытия, замены.

По данным табл. 4.20, составленной на основании формы № 5 ОАО «Гран», рассмотрим структуру поступления и выбытия основных средств и показатели, характеризующие их движение.

Таблица 4.21

ПОКАЗАТЕЛИ ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОАО «ГРАН» ЗА 2006 г.

Показатель	Остаток на начало периода, тыс. руб.	Поступило		Выбыло		Остаток на конец периода, тыс. руб.
		сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	
А	1	2	3	4	5	6
Здания	2199	—			—	2199
Сооружения и передаточные устройства	123	—			—	123
Машины и оборудование	736	304	67,6	327	46,9	713
Транспортные средства	506	90	20,0	310	44,5	286
Производственный и хозяйственный инвентарь	86	56	12,4	60	8,6	82
Итого	3650	450	100,0	697	100,0	3403

У анализируемого предприятия расчет рассматриваемых показателей за отчетный период будет следующий:

$$K_{\text{об}} = \frac{450}{2300} \cdot 100\% = 19,57\%$$

$$K_{\text{выб}} = \frac{415}{3650} \cdot 100\% = 18,91\%$$

$$K_{\text{зам}} = \frac{697}{450} \cdot 100\% = 154,88\%.$$

Выполненные расчеты показывают опережающий рост обновления основных средств по сравнению с их выбытием. В данном случае ситуацию можно оценить положительно, так как, несмотря на снижение стоимости основных средств (возможно, реализованы активы, не участвующие в производственном процессе), в результате осуществления производственно-коммерческой деятельности организация в 2005 г. значительно увеличила объем выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг и, следовательно, эффективность использования основных средств возросла.

Не ограничиваясь рамками проведенного анализа движения основных средств, необходимо оценить их техническое состояние, для чего используются следующие коэффициенты: коэффициент износа и коэффициент годности.

Понятие износа зачастую ассоциируется с амортизацией. Однако между этими экономическими терминами есть существенные отличия. Амортизацию следует рассматривать шире. Вот лишь три подхода к определению понятия «амортизация».

1. Исчисленный в денежном выражении износ основных средств и нематериальных активов в процессе их использования в хозяйственной деятельности.

2. Способ, процесс перенесения стоимости изношенных средств труда на себестоимость произведенной продукции.

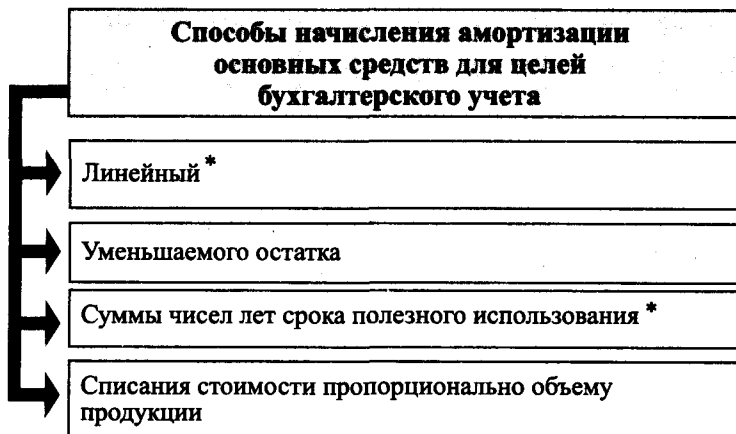
3. Инструмент возмещения износа с помощью создания амортизационных отчислений для обновления производственных фондов.

На рис. 4.2 отражены способы начисления амортизации основных средств.

С финансовой точки зрения амортизация представляет собой собственный источник финансирования основных средств, теряющих в процессе эксплуатации свою стоимость, который частично обеспечивает их замену в будущем.

Коэффициент износа ($K_{\text{из}}$) характеризует долю стоимости основных средств, списанную на затраты в предшествующих





* Способы начисления амортизации для целей налогообложения

Рис. 4.2. Способы начисления амортизации основных средств

периодах и рассчитывается по состоянию на отчетную дату следующим образом:

$$K_{из} = \frac{\text{Накопленная амортизация}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}$$

Дополнением этого показателя до 1 является коэффициент годности (K_r), который также рассчитывается по состоянию на отчетную дату:

$$K_r = \frac{\text{Остаточная стоимость основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}$$

Оба этих коэффициента используются в анализе для характеристики состояния основных средств как в целом по предприятию, так и по отдельным их видам. Следует отметить некоторую условность указанных коэффициентов, так как их значения зависят от применяемых организацией способов начисления амортизации, кроме того, при их расчете не учитывается интенсивность использования основных средств (например, сменность работы оборудования), т. е. не отражается их фактическое состояние.

При низком значении коэффициента износа организация имеет возможность использовать основные средства в качестве залога при получении кредита. Значение коэффициента износа более чем 50% считается нежелательным.

Рассчитаем указанные коэффициенты для анализируемого предприятия. Для этого воспользуемся данными, отраженными в табл. 4.22.

ПОКАЗАТЕЛИ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОАО «ГРАН»

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Абсолютное изменение (+,-)	Темп роста, %	Удельный вес, %		
	на 01.01.06 г.	на 01.01.07 г.			на 01.01.06 г.	на 01.01.07 г.	абсолютное изменение (+,-)
А	1	2	3	4	5	6	7
Амортизация основных средств — всего	1455	1103	-352	75,8	100,0	100,0	-
В том числе:							
зданий и сооружений	603	547	-56	90,7	41,4	49,6	8,2
машин, оборудования и транспортных средств	812	519	-293	63,9	55,8	47,1	-8,7
других	40	37	-3	92,5	2,8	3,3	0,5

$$K_{\text{из.н.г.}} = \frac{1455}{3650} \cdot 100\% = 39,9\%;$$

$$K_{\text{из.к.г.}} = \frac{1103}{3403} \cdot 100\% = 32,4\%;$$

$$K_{\text{г.н.г.}} = \frac{2195}{3650} \cdot 100\% = 60,1\%;$$

$$K_{\text{г.к.г.}} = \frac{2300}{3403} \cdot 100\% = 67,6\%;$$

где $K_{\text{из.н.г.}}$, $K_{\text{из.к.г.}}$ — коэффициенты износа на начало и конец периода;

$K_{\text{г.н.г.}}$, $K_{\text{г.к.г.}}$ — коэффициенты годности на начало и конец периода.

Положительная динамика коэффициента годности свидетельствует о снижении доли изношенной части основных средств. Более подробный анализ предполагает определение перечисленных коэффициентов по отдельным группам основных средств.

Несмотря на практическую значимость анализа состава, структуры, движения и технического состояния основных средств организации, следует углубить его проведение, используя коэффициентные методы анализа, характеризующие степень эффективности их использования.



Обобщающим показателем эффективности использования основных средств является показатель фондоотдачи, который отражает объем продаж продукции, приходящийся на 1 рубль среднегодовой балансовой стоимости основных средств.

Для детального исследования эффективности использования основных средств показатели фондоотдачи рассчитывают по их основным группам, а также рассматривают в динамике за ряд лет при условии обеспечения сопоставимости данных.

Особое внимание в процессе анализа фондоотдачи уделяется факторному анализу, т. е. количественному измерению влияния различных факторов на результирующий показатель.

Исходные данные для анализа фондоотдачи основных средств представлены в табл. 4.23.

Данные табл. 4.23 свидетельствуют об увеличении фондоотдачи, как совокупной величины основных средств, так и активной их части.

Таблица 4.23

ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОАО «ГРАН»

Показатели	Условное обозначение	2005 г.	2006 г.	Изменения (+, -)	Темп роста, %
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	N	29 670	33 304	3634	112,3
2. Среднегодовая балансовая стоимость основных средств, тыс. руб.	\bar{F}	2104,5	2247,5	143	106,8
3. Среднегодовая балансовая стоимость активной части основных средств, тыс. руб.	\bar{F}_A	505	492	13	102,6
4. Доля активной части в общей стоимости основных средств (стр. 3 : стр. 2)	d_{F_A}	0,2247	0,2338	-0,0091	96,1
5. Фондоотдача основных средств, руб. (стр. 1 : стр. 2)	λ_F	14 818	14 098	720	105,1
6. Фондоотдача активной части основных средств, руб. (стр. 1 : стр. 3)	λ_{F_A}	65 948	60 305	5643	109,4

Для оценки влияния на прирост выручки от продаж (N) изменения факторов: стоимости основных средств (\bar{F}), их структуры ($d_{F_A} = \frac{\bar{F}_A}{\bar{F}}$) и фондоотдачи активной части ($\lambda_{F_A} = \frac{N}{\bar{F}_A}$)

составлена мультипликативная модель зависимости резуль-
тативного показателя (N) от факторов (\bar{F} , d_{F_A} , λ_{F_A}):

$$N = \bar{F} \cdot d_{F_A} \cdot \lambda_{F_A} = x \cdot y \cdot z.$$

Для расчета влияния факторов (x , y , z) на рост выручки от продаж (3634 тыс. руб.) использованы данные табл. 4.23 (индексы 1 и 0 обозначают показатели соответственно 2006 и 2005 гг.):

$$\Delta N_{(x)} = \Delta x \cdot y_0 \cdot z_0 = (143) \cdot 0,2338 \cdot 60\ 305 = 2017 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta N_{(y)} = x_1 \cdot \Delta y \cdot z_0 = 2247,5 \cdot (-0,0091) \cdot 60\ 305 = -1233 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta N_{(z)} = x_1 \cdot y_1 \cdot \Delta z = 2247,5 \cdot 0,2247 \cdot (5643) = 2850 \text{ тыс. руб.}$$

Совокупное влияние факторов на изменение объема продаж составляет 3634 тыс. руб. ($2017 - 1233 + 2850 = 3634$ тыс. руб.), что соответствует общему приросту выручки от продаж в 2006 г. по сравнению с 2005 г.

Выполненные расчеты показывают, что прирост выручки от продаж достигнут за счет увеличения стоимости основных средств (2017 тыс. руб.) и повышения фондоотдачи их активной части (2850 тыс. руб.). Снижение доли активной части основных средств оказало негативное влияние на изменение выручки от продаж (-1233 тыс. руб.). Последнее свидетельствует о том, что у ОАО «Гран» имеются резервы повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности за счет оптимизации структуры основных средств.

4.7. АНАЛИЗ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СКОРОСТЬ ОБОРОТА АКТИВОВ

Оборотные активы — важнейшая экономическая категория, которая отражает стоимостную оценку оборотных средств организации, оптимальность объема, состав и структура которых в значительной степени влияют на устойчивость ее финансового положения. В то же время оборотные активы являются одной из главных составляющих ресурсного потенциала предприятия в целом (рис. 4.3).



Средства, вложенные в оборотные активы, должны компенсироваться за один оборот, т. е. за короткий период времени, в среднем соответствующий периоду превращения денег в деньги.

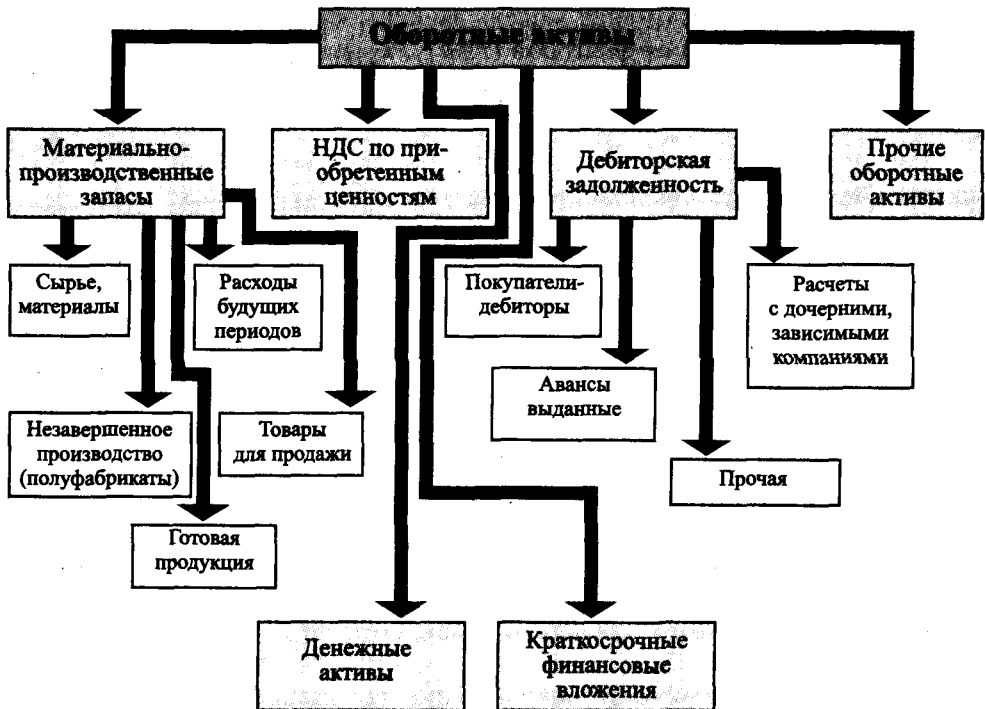


Рис. 4.3. Схема оборотных активов организации

Оборотные средства, находясь в постоянном движении и обеспечивая кругооборот средств, постоянно меняют свою материально-вещественную форму (см. рис. 3.6).

Оборотные активы ограничены сроком использования до 12 месяцев (или периодом одного производственного цикла) и в процессе кругооборота капитала полностью переносят свою стоимость на себестоимость продукции, изменяя свою первоначальную форму. Многообразие видов оборотных активов организации обуславливает необходимость их классификации (рис. 4.4).

Оборотные активы формируются за счет *оборотного капитала* организации, одна часть которого финансируется за счет собственных источников (собственный оборотный капитал). Источником другой части служат заемные средства (как правило, краткосрочные обязательства) (рис 4.5).

Достаточность объема, структура формирования оборотного капитала имеют большое значение для обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности, прибыли и рентабельности организации. По своей экономической природе оборотный капитал — это средства, вложенные в активы, непосредственно обеспечивающие процесс производства и реализации,

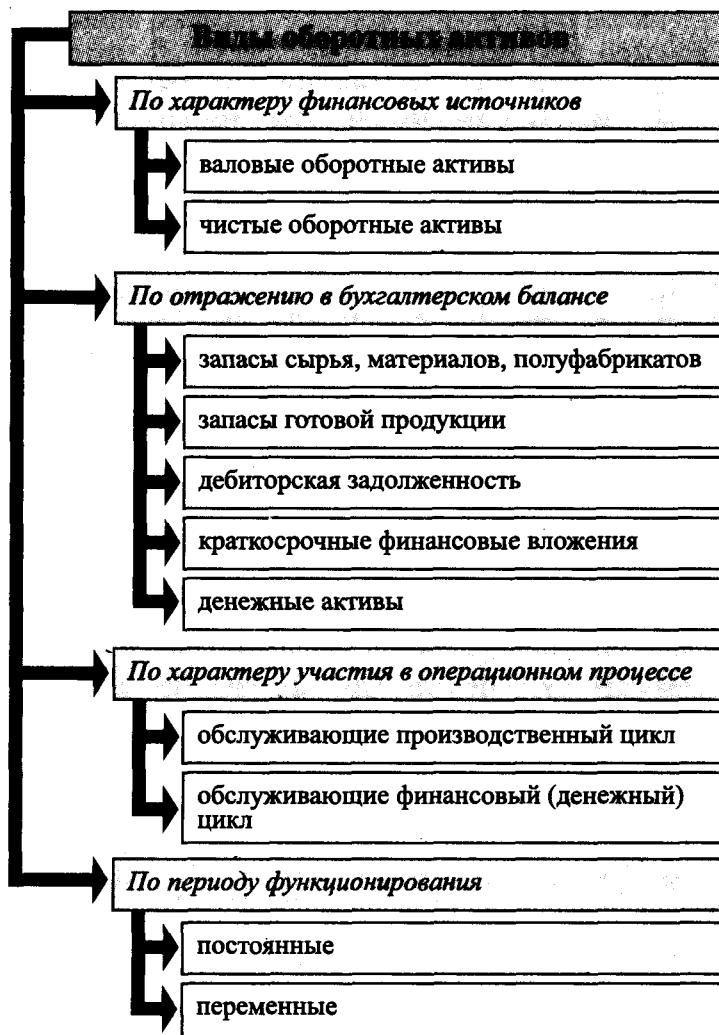


Рис. 4.4. Классификация видов оборотных активов организации

выраженные в разной форме активов, которые могут стать денежными средствами в течение одного хозяйственного цикла. Вещественные элементы оборотного капитала полностью потребляются в каждом производственном цикле, целиком переносят свою стоимость на стоимость создаваемой продукции.



В процессе анализа оборотных активов важно установить, насколько оптимальны их объем и структура формирования.

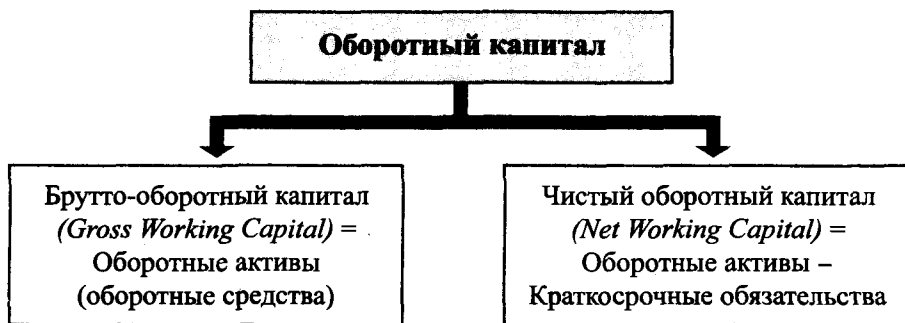


Рис. 4.5. Схема оборотного капитала организации

В современных экономических условиях организации самостоятельно решают вопросы, касающиеся привлечения и использования оборотных средств, а также оптимизации структуры их источников.

Дополнительное наращение оборотных средств имеет определенные ограничения (рис. 4.6). Рост оборотного капитала оправдан, если он сопровождается активизацией продаж, а следовательно, и ростом прибыли. При оптимальном уровне оборотного капитала прибыль достигает своего максимума, но дальнейший неоправданный рост оборотных средств будет приводить к излишнему высвобождению активов, избыточной ликвидности, бездействующим средствам, дополнительным издержкам по их обслуживанию, что повлечет снижение прибыли.

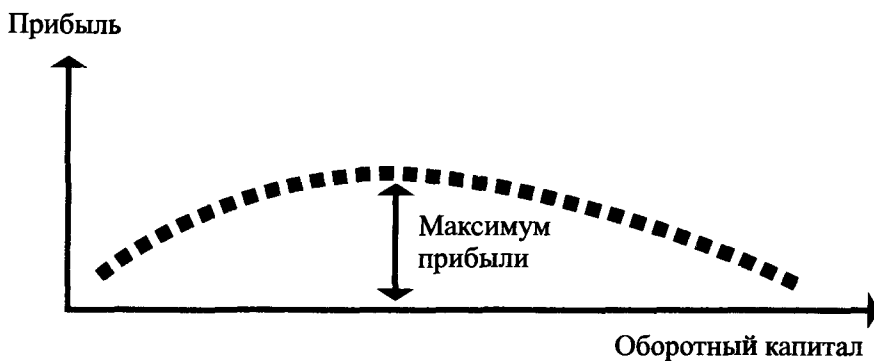


Рис. 4.6. Взаимосвязь между прибылью и оборотным капиталом

В условиях недостаточного объема оборотного капитала производственная стабильность не может поддерживаться должным образом, отсюда — возможная нехватка средств, сбои в работе и, как результат, низкая прибыль или ее отсутствие.

При наращении оборотного капитала происходит расширение производства, следствием чего становится рост объемов продаж и прибыли. Важно, чтобы не происходил необоснованный рост оборотных средств, следствием которого могут быть временно свободные, бездействующие активы, вызывающие лишние расходы, что, в свою очередь, приводит к снижению прибыли. К таким расходам можно отнести издержки по обслуживанию заемных источников финансирования оборотных активов (проценты по заемным средствам); заготовительные, складские и другие расходы, связанные с материально-производственными запасами; обесценение излишних остатков денежных средств на банковских счетах; потери части стоимости дебиторской задолженности под воздействием инфляционных процессов. Таким образом, формирование и использование оборотного капитала сопряжено с рисками финансовых потерь как в условиях нехватки оборотных средств, так и при их избытке. Следовательно, на основе тщательного анализа эффективности оборотных активов должна строиться финансовая политика управления оборотным капиталом предприятия, реализация которой должна обеспечить компромисс между риском потери ликвидности и эффективностью хозяйственной деятельности.

В процессе анализа формирования и использования оборотных средств следует:

- установить потребность предприятия в оборотных средствах;

- определить состав, структуру и динамику оборотных активов;

- обосновать оптимальный выбор источников финансирования оборотных активов;

- рассчитать влияние состояния и скорости оборота оборотных активов на уровень ликвидности и рентабельности;

- оценить эффективность использования оборотных средств.

Анализ оборотных активов проводится по данным баланса (раздел II), формы № 5, а также по аналитическим учетным данным. По данным табл. 4.3 оборотные активы организации на отчетную дату возросли на 212 тыс. руб. (или на 7,37%) и составили 3090 тыс. руб. Их удельный вес в общем объеме активов составил на конец года 44,91%, что на 4,61% ниже, чем на начало года. Наибольший удельный вес и абсолютное значение в денежном выражении занимают запасы. Их величина на отчетную дату составила 2000 тыс. руб., что на 152 тыс. руб. больше, чем на начало года (темп роста — 108,23%).

Удельный вес запасов в общей величине активов несколько снизился за отчетный год (на 2,73%) и составил 29,07%. Данные о составе запасов показывают, что основную часть составляют сырье и материалы, сумма которых на отчетную дату — 1500 тыс. руб., что на 56 тыс. руб. больше, чем на начало года. Наблюдался также рост незавершенного производства на 47 тыс. руб., готовой продукции — на 25 тыс. руб., товаров отгруженных — на 13 тыс. руб. и расходов будущих периодов — на 11 тыс. руб. Темп роста остатков запасов необходимо сравнивать с темпом роста выручки от продаж, причем последний должен быть опережающим.

Дебиторская задолженность в целом возросла в связи с увеличением краткосрочной задолженности (соответственно на 64 тыс. руб., или на 12,40%). Рост краткосрочных финансовых вложений на 20 тыс. руб. говорит о том, что организация в отчетном году имела возможность вкладывать свободные денежные средства не только в развитие производственной базы, но и в ценные бумаги в целях получения дохода. Сами денежные средства возросли весьма значительно — на 96 тыс. руб. Их остаток на конец года составил 270 тыс. руб. Также увеличился удельный вес денежных средств в общей величине активов на 0,93% и составил на конец года 3,92%.

Следующий этап анализа — изучение структуры и динамики отдельных групп оборотных активов: дебиторской задолженности, производственных запасов, готовой продукции и др. Динамика и объем производственных запасов имеют свою специфику для каждой организации и зависят от вида деятельности, отраслевой принадлежности, продолжительности производственного цикла. Запасы анализируются по видам, подвидам и т. д. Например, готовую продукцию следует анализировать в разрезе номенклатуры выпускаемых изделий, внутри каждого вида можно рассматривать отдельные подвиды (по размерам, цветам, артикулам и т. п.) В результате выявляются конкретные виды продукции, пользующиеся наибольшим спросом (по показателю роста отгрузки) и, наоборот, не пользующиеся спросом. Это позволяет корректировать производственную программу фирмы.

Характерная черта оборотных средств — их циркуляционное функционирование. Авансированные в хозяйственную деятельность оборотные средства возвращаются предприятию в виде выручки от продажи продукции, завершая тем самым каждый оборот непрерывного цикла финансово-хозяйственной деятельности. Нарастивая, таким образом, выручку и направляя на компенсацию понесенных расходов, предприятие получает добавочный продукт, стоимость которого соответст-

вует прибыли. В процессе производственной деятельности происходит постоянная трансформация отдельных элементов оборотных активов.

Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства и сбыта продукции, осуществление общего управления компанией, используются в финансовой деятельности. Их характерная особенность — скорость оборота, влияющая на продолжительность производственно-финансового цикла — периода полного оборота всей суммы оборотных активов, в процессе которого происходит изменение их материально-вещественной формы.

В анализе оборотных активов особое значение уделяется их оборачиваемости, т. е. скорости оборота. Различные виды оборотных активов имеют разную скорость оборота, которая зависит от многих факторов внутреннего и внешнего характера. Показатели оборачиваемости оборотных активов в виде коэффициентов, отражающих количество оборотов, совершенных активами, а также в виде показателей средней продолжительности их одного оборота (в днях) представлены в табл. 4.24. Показатели оборачиваемости характеризуют эффективность использования оборотных активов и определяются по каждой статье раздела II бухгалтерского баланса и по его итогу, и могут рассчитываться за год, квартал, месяц. Принято для вычисления среднего периода оборачиваемости использовать продолжительность в днях: за месяц — 30 дней, за квартал — 90 дней, за год — 360 дней.



Существенное влияние на эффективность использования оборотных активов оказывает продолжительность операционного цикла.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности происходит постоянная циркуляция оборотных активов, в процессе которой одни виды активов трансформируются (приобретают форму и экономическое содержание) в другие.

Для поддержания бесперебойного кругооборота активов организация, располагая денежными средствами, закупает сырье, материалы, оплачивает труд работников, услуги сторонних организаций, производит продукцию, отгружает ее покупателям, которые в соответствии с договорными обязательствами погашают дебиторскую задолженность. В результате в организацию поступают денежные средства, которые снова направляются на закупки, и т. д. Промежуток времени, за который осуществляется один такой оборот, называется *операционным циклом*.

РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ (ОТДАЧИ) АКТИВОВ ЗА ГОД

Показатель актива	Коэффициент оборачиваемости	Продолжительность оборота, дни
Совокупные активы	$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая величина активов}}$	$\frac{\text{Среднегодовая балансовая величина активов} \cdot 360}{\text{Выручка от продаж}} =$ = Коэффициент оборачиваемости активов
Оборотные активы	$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая величина оборотных активов}}$	$\frac{\text{Среднегодовая балансовая величина оборотных активов} \cdot 360}{\text{Выручка от продаж}} =$ = Коэффициент оборачиваемости оборотных активов
Денежные средства	$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая величина денежных средств}}$	$\frac{\text{Среднегодовая балансовая величина денежных средств} \cdot 360}{\text{Выручка от продаж}} =$ = Коэффициент оборачиваемости денежных средств
Краткосрочные финансовые вложения	$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая величина краткосрочных финансовых вложений}}$	$\frac{\text{Среднегодовая балансовая величина краткосрочных финансовых вложений} \cdot 360}{\text{Выручка от продаж}} =$ = Коэффициент оборачиваемости краткосрочных финансовых вложений

Показатель актива	Коэффициент оборачиваемости	Продолжительность оборота, дни
Дебиторская задолженность	$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая величина дебиторской задолженности}}$	$\frac{\text{Среднегодовая балансовая величина дебиторской задолженности} \cdot 360}{\text{Выручка от продаж}} =$ = Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности
Запасы* (МПЗ)	$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая величина МПЗ}}$	$\frac{\text{Среднегодовая балансовая величина МПЗ} \cdot 360}{\text{Выручка от продаж}} =$ = Коэффициент оборачиваемости запасов
Готовая продукция*	$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая величина готовой продукции}}$	$\frac{\text{Среднегодовая балансовая величина готовой продукции} \cdot 360}{\text{Выручка от продаж}} =$ = Коэффициент оборачиваемости готовой продукции

* По данным видам активов оборачиваемость также можно рассчитывать, используя вместо показателя выручки от продаж показатель себестоимости проданной продукции.

Продолжительность операционного цикла ($L_{\text{оц}}$) в днях определяется суммированием показателей средней продолжительности периодов нахождения средств в отдельных видах оборотных активов:

$$L_{\text{оц}} = L_{\text{дс}} + L_{\text{мпз}} + L_{\text{гп}} + L_{\text{дз}}$$

- где $L_{\text{дс}}$ — продолжительность оборота среднего остатка денежных средств;
 $L_{\text{мпз}}$ — продолжительность оборота материально-производственных запасов;
 $L_{\text{гп}}$ — продолжительность оборота запасов готовой продукции;
 $L_{\text{дз}}$ — продолжительность инкассации дебиторской задолженности.

От того, насколько продолжителен операционный цикл, зависит потребность организации в оборотном капитале для обеспечения процессов производства и реализации продукции. Увеличение продолжительности операционного цикла ведет к замедлению оборачиваемости средств, т. е. у организации возникает потребность в дополнительных источниках финансирования, которыми чаще всего становятся дорогостоящие кредиты, что оказывает негативное влияние на финансовые результаты.



Ускорение оборачиваемости активов в результате сокращения операционного цикла способствует условному высвобождению средств из оборота, которые вновь вовлекаются в оборот и приносят дополнительные доходы.

Чем короче время, необходимое для завершения операционного цикла (превращения денежных средств в денежные средства с наращением), тем быстрее образуется финансовый результат в виде наращения прибыли. Чем большее количество оборотов совершили средства, вложенные в бизнес, тем большую сумму прибыли и денежных средств получило предприятие за анализируемый период. Следовательно, главный фактор роста эффективности — ускорение оборачиваемости активов.

На продолжительность цикла влияют:

- специфика организации;
- период кредитования организации поставщиками;
- период кредитования организацией покупателей;
- период нахождения сырья и материалов в запасах;
- период производства и хранения готовой продукции на складе.

За счет ускорения оборачиваемости происходит относительная экономия (условное высвобождение средств), вложен-



ных в оборотные активы. В результате замедления оборачиваемости возникает относительный перерасход средств (дополнительное вовлечение), источником финансирования которого, как правило, становятся дорогостоящие кредиты. В условиях роста задолженности по кредитам и займам снижается финансовая устойчивость организации, повышается финансовая зависимость и риск наступления неплатежеспособности, что в конечном итоге может привести к банкротству компании. Величину высвобождения (относительной экономии) или дополнительного привлечения (иммобилизации) оборотных средств ($\pm \Delta_{OA}$) можно вычислить по одной из следующих формул:

$$\pm \Delta_{OA} = \left(\frac{\text{Средняя балансовая величина оборотных активов}}{\text{отчетного периода}} - \left(\frac{\text{Средняя балансовая величина оборотных активов предыдущего периода}}{\text{периода}} \right) \cdot \left(\frac{\text{Выручка от продаж отчетного периода}}{\text{Выручка от продаж предыдущего периода}} \right) \right)$$

или

$$\pm \Delta_{OA} = \text{Величина однодневной выручки от продаж} \times \left(\frac{\text{Средняя продолжительность одного оборота оборотных активов за отчетный период}}{\text{Средняя продолжительность одного оборота оборотных активов за предыдущий период}} - 1 \right)$$

Полученный по данным формулам результат со знаком «-» означает сумму высвобождения (относительной экономии) средств, а со знаком «+» — дополнительного привлечения (относительного перерасхода) средств. Ускорение оборачиваемости оборотных активов оказывает положительное влияние на финансовую устойчивость организации, так как способствует росту доходов в виде выручки от продаж, прибыли, рентабельности. Для расчета влияния ускорения оборачиваемости оборотных активов на финансовую устойчивость организации можно воспользоваться одной из характеристик финансовой устойчивости — коэффициентом обеспеченности оборотных активов собственными средствами ($K_{COС}$). Он отражает долю оборотных активов, которые сформированы за счет собственного капитала. Необходимое значение этого коэффициента составляет 0,1, т. е. для достижения оптимальной структуры финансирования оборотных активов организация должна иметь собственный оборотный капитал, величина которого составляет 10% оборотных активов. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами ($K_{COС}$) рассчитыва-

ется и трансформируется в двухфакторную мультипликативную модель следующим образом:

$$K_{\text{COC}} = \frac{\text{COC}}{\text{OA}} = \frac{\text{COC} \cdot N}{\text{OA} \cdot N} = \frac{N}{\text{OA}} \cdot \frac{\text{COC}}{N},$$

где COC — собственные оборотные средства, вычисляемые как разница между суммой собственного и долгосрочного заемного капитала (долгосрочных источников финансирования) и внеоборотных активов;

OA — величина оборотных активов;

$\frac{N}{N}$ — величина выручки от продаж;

$\frac{N}{\text{OA}}$ — коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

$\frac{\text{COC}}{N}$ — величина собственных оборотных средств, приходящаяся на каждый рубль выручки от продаж.

Как видно из приведенной факторной зависимости, существует прямая связь между ростом коэффициента оборачиваемости оборотных активов и уровнем финансовой устойчивости (коэффициентом обеспеченности оборотных активов собственными средствами). Использование метода факторного анализа позволит количественно оценить эту зависимость.

По данным бухгалтерской отчетности ОАО «Гран» рассчитаны показатели оборачиваемости оборотных активов за 2005—2006 гг., которые представлены в табл. 4.25. За отчетный период организация осуществила дополнительные вложения в оборотные активы на 686 тыс. руб., среднегодовая величина которых составила в 2006 г. 2984 тыс. руб. Увеличение произошло по всем без исключения видам оборотных активов, при этом наиболее существенно возросли среднегодовые остатки материально-производственных запасов, которые составили в отчетном году 2079 тыс. руб., что на 383 тыс. руб. больше, чем в 2005 г. Однако роста эффективности дополнительных вложений в оборотные активы не произошло. В целом оборачиваемость снизилась, о чем свидетельствуют показатели оборачиваемости. Так, замедление оборота всех оборотных средств негативно отразилось на значении коэффициента оборачиваемости, который снизился на 1,75 и составил в 2006 г. 11,161 раза при его значении 12,911 раза в предыдущем, 2005 г. Если за 2005 г. ОАО «Гран» удалось осуществить почти 13 полных оборотов оборотных средств, то в 2006 г. — чуть больше 11.

О замедлении оборачиваемости свидетельствует также увеличение средней продолжительности одного оборота в 2006 г. по сравнению с 2005 г. В целом период оборота оборотных активов возрос на 4,38 дня, в том числе запасов — на 1,89 дня, де-

Таблица 4.25

ПОКАЗАТЕЛИ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОАО «ГРАН»

Показатель	2005 г.	2006 г.	Изменение (+;-)	Темп роста, %
А	1	2	3	4
1. Среднегодовая балансовая величина оборотных активов, тыс. руб. — <i>всего</i>	2298	2984	686	129,85
В том числе:				
а) запасов, включая НДС	1696	2079	383	122,58
б) дебиторской задолженности	434	573	139	132,03
в) краткосрочных финансовых вложений	50	110	60	220,00
г) денежных средств	118	222	60,5	137,46
2. Выручка от продаж, тыс. руб.	29 670	33 304	3634	112,25
3. Продолжительность одного оборота всех оборотных активов, дней	27,88	32,26	4,38	115,71
В том числе:				
а) запасов, включая НДС	20,58	22,47	0,97	109,18
б) дебиторской задолженности	5,26	6,20	1,89	117,87
в) краткосрочных финансовых вложений	0,61	1,19	0,94	195,08
г) денежных средств	1,43	2,40	0,58	167,83
4. Оборачиваемость всех оборотных активов, коэффициент, раз	12,911	11,161	-1,750	86,45
а) запасов, включая НДС	17,494	16,019	-1,475	91,57
б) дебиторской задолженности	68,364	58,122	-10,242	85,02
в) краткосрочных финансовых вложений	593,40	302,76	-290,636	51,02
г) денежных средств	251,441	150,018	-101,423	59,66
5. Экономический результат:				
а) ускорение (замедление) оборачиваемости ΔL_{OA} , дней	—	—	4,38	
б) сумма условного высвобождения средств (относительная экономия) или дополнительного привлечения средств за счет изменения оборачиваемости оборотных активов $\pm \Xi_{OA}$, тыс. руб.	—	—	404,5	
6. Влияние факторов на ускорение (замедление) оборачиваемости оборотных активов ΔL_{OA} — <i>всего</i>	—	—	4,38	—
В том числе за счет:				
а) изменения среднегодовых остатков оборотных активов ΔL_{OA}^{OA}	—	—	8,33	—
б) изменения выручки от продаж ΔL_{OA}^N	—	—	-3,95	—

биторской задолженности — на 0,94 дня, краткосрочных финансовых вложений — на 0,58, денежных средств — на 0,97 дня. Такая ситуация крайне негативно характеризует деятельность ОАО «Гран» в отношении использования оборотных средств. Так, одним из условий эффективного использования данного вида ресурсов предприятия является окупаемость вложенных в него средств за один производственно-хозяйственный оборот. Причиной такого положения в ОАО «Гран», по-видимому, было необоснованное отвлечение средств для создания излишних материальных запасов, предоставление большего периода отсрочки платежа покупателям и замедление в связи с этим оборачиваемости дебиторской задолженности, неэффективное управление денежным потоком и, как результат, замедление его скорости.

Наряду с показателями оборачиваемости сложившееся неудовлетворительное положение в использовании оборотных средств подтверждает абсолютный показатель условного (относительного) их перерасхода. За 2006 г. его величина составила 404,5 тыс. руб. $(2984 - 2298 \cdot \frac{33304}{29670} = 404,5)$, т. е. ОАО «Гран»

эту дополнительную сумму средств использовало неэффективно, вложив ее в оборотные активы и не получив дохода. Учитывая основную характеристику активов как средств, которые должны использоваться для получения дохода, можно сделать вывод о нецелевом использовании компанией этих средств в отчетном году. Если же рассмотреть эту проблему с точки зрения использования источников финансирования оборотных активов (как правило, дорогостоящих кредитных), которые имеют конкретную цену (цену капитала), то можно с определенностью утверждать, что компания несла прямые убытки по обслуживанию дополнительно привлеченного капитала для финансирования излишних оборотных средств.

В табл. 4.25 (пункт 6) представлены также расчеты влияния факторов на удлинение периода оборота оборотных активов, для чего был использован метод цепных подстановок.

1. Влияние изменения среднегодовой величины оборотных активов на среднюю продолжительность одного оборота:

$$\Delta L_{\text{ОА}}^{\text{ОА}} = \frac{2984 \cdot 360}{29670} - \frac{2298 \cdot 360}{29670} = 36,21 - 27,88 = 8,33 \text{ дня.}$$

Это означает, что рост вложений в оборотные активы в 2006 г. по сравнению с 2005 г. на 686 тыс. руб. замедлил бы скорость оборота на 8,33 дня, если бы выручка от продаж осталась неизменной на уровне 2005 г.

2. Влияние изменения выручки от продаж на среднюю продолжительность одного оборота:

$$\Delta L_{\text{ОА}}^N = \frac{2984 \cdot 360}{33304} - \frac{2984 \cdot 360}{29670} = 32,26 - 36,21 = -3,95 \text{ дня.}$$

Это означает, что положительная динамика показателя выручки, которая в 2006 г. возросла по сравнению с 2005 г. на 3634 тыс. руб., способствовала ускорению оборачиваемости оборотных активов на 3,95 дня. Иными словами, позитивная тенденция выручки от продаж на 3,95 дня сократила негативное влияние фактора роста оборотных активов.

3. Проверка:

$\Delta L_{\text{ОА}}^{\text{ОА}} + L_{\text{ОА}}^N = 8,33 + (-3,95) = 4,38$ дня, что соответствует общему изменению средней продолжительности оборота оборотных активов в 2006 г. по сравнению с 2005 г. ($\Delta L_{\text{ОА}} = L_{\text{ОА}}^{2004} - L_{\text{ОА}}^{2003} = 32,26 - 27,88 = 4,38$ дня).

Рост эффективности использования оборотных активов проявляется непосредственно в ускорении их оборачиваемости, т. е. увеличении числа оборотов (коэффициента оборачиваемости) и сокращении периода оборота (в днях). Коэффициент оборачиваемости отражает отдачу вложений капитала в оборотные активы, поэтому постоянный контроль скорости оборота необходим каждой организации. Для более детального изучения причин, по которым происходят сбои в ритме оборота, следует проводить расчет оборачиваемости не только тех видов оборотных активов, которые представлены в табл. 4.25, но и внутри каждого из них. Особую актуальность имеет анализ оборачиваемости материальных запасов в разрезе отдельных видов сырья, используемых для производства, готовой продукции в ассортиментном разрезе и т. п. С этой целью данных финансовой отчетности недостаточно, необходимо привлечь данные управленческого учета.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какова экономическая сущность понятий «активы», «пассивы»?
2. Каков порядок расчета и оценки чистых активов?
3. В чем заключается действие финансового рычага?
4. Как оценить оптимальность структуры финансовых источников средств?
5. Какие показатели используются для оценки эффективности оборотных активов?
6. В чем выражается эффект от ускорения оборачиваемости средств организации?

7. Из чего складывается продолжительность операционного цикла?

8. Какие существуют источники формирования резервов и на какие цели они могут использоваться?

9. Какие объективные ограничения существуют в привлечении заемных средств?

10. В чем заключаются преимущества и недостатки финансирования деятельности организации за счет собственных и заемных средств?

ТЕСТЫ

4.1. Коэффициент оборачиваемости краткосрочных кредитов и займов за год рассчитывается по формуле:

а)
$$\frac{\text{Среднегодовая балансовая величина задолженности по кредитам и займам} \cdot 360}{\text{Выручка от продаж}};$$

б)
$$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая величина задолженности по кредитам и займам}};$$

в)
$$\frac{\text{Себестоимость проданной продукции, товаров, работ, услуг}}{\text{Среднегодовая балансовая величина задолженности по кредитам и займам}}.$$

4.2. Относительная экономия (перерасход) основных средств за год рассчитывается по формуле:

а)
$$\frac{\text{Средняя балансовая стоимость основных средств отчетного года}}{\text{Средняя балансовая стоимость основных средств предыдущего года}} \times \frac{\text{Выручка от продаж отчетного года}}{\text{Выручка от продаж предыдущего года}}$$

б)
$$\frac{\text{Средняя балансовая стоимость основных средств предыдущего года}}{\text{Выручка от продаж предыдущего года}} \times \frac{\text{Выручка от продаж отчетного года}}{\text{Средняя балансовая стоимость основных средств отчетного года}}$$

в)
$$\frac{\text{Средняя балансовая стоимость основных средств отчетного года}}{\text{Средняя балансовая стоимость основных средств предыдущего года}} \times \frac{\text{Выручка от продаж отчетного года}}{\text{Выручка от продаж предыдущего года}}$$

4.3. Непосредственным источником роста собственного капитала является:

- а) эмиссия акций;
- б) выпуск облигаций;
- в) привлечение кредитов.

4.4. Какая операция не найдет отражения в отчете об изменениях капитала:

- а) списание просроченной кредиторской задолженности;
- б) отчисления в резервный капитал части чистой прибыли;
- в) результат от переоценки стоимости здания.

4.5. Что может стать причиной снижения величины чистых активов организации:

- а) увеличение долгосрочных обязательств;
- б) чистый убыток отчетного года;
- в) увеличение уставного капитала.

4.6. Использование данных бухгалтерского баланса организации позволяет определить:

- а) уровень финансовой устойчивости;
- б) структуру финансовых результатов;
- в) динамику расходов по обычным видам деятельности.

4.7. Средний период погашения краткосрочных кредитов и займов за год рассчитывается по формуле:

а)
$$\frac{\text{Среднегодовая балансовая величина задолженности по кредитам и займам} \cdot 360}{\text{Выручка от продаж}};$$

б)
$$\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая величина задолженности по кредитам и займам}};$$

в)
$$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая величина задолженности по кредитам и займам}}.$$

4.8. Показатель средневзвешенной цены (стоимости) совокупного капитала (*WACC*) рассчитывается как:

- а) средневзвешенная ставка по всем видам источников финансирования;
- б) средневзвешенная ставка по собственным источникам финансирования;
- в) средневзвешенная ставка по заемным источникам финансирования.

4.9. Какая статья баланса является составной частью собственного капитала:

- а) задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
- б) резервы предстоящих расходов;
- в) добавочный капитал.

4.10. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств за год рассчитывается по формуле:

- Среднегодовая балансовая величина оборотных активов · 360
- а) $\frac{\text{Среднегодовая балансовая величина оборотных активов} \cdot 360}{\text{Выручка от продаж}}$;
- б) $\frac{\text{Выручка от продаж} \cdot 360}{\text{Среднегодовая балансовая величина оборотных активов}}$;
- в) $\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая величина оборотных активов}}$.

ГЛАВА 5

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ, ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

- 5.1. Анализ ликвидности и платежеспособности по данным бухгалтерского баланса
- 5.2. Анализ финансовой устойчивости
- 5.3. Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности
- 5.4. Анализ состава, структуры и динамики кредиторской задолженности
- 5.5. Критерии оценки неплатежеспособности и вероятности банкротства организации
- 5.6. Анализ финансового состояния в рамках арбитражного судопроизводства по делам о несостоятельности (банкротстве) юридических лиц

5.1. АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПО ДАННЫМ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Один из наиболее важных аспектов анализа финансового положения организации по данным бухгалтерского баланса — оценка ее платежеспособности как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. Краткосрочная платежеспособность определяется системой показателей ликвидности, которые отражают способность компании своевременно и в полном объеме выполнить расчеты по краткосрочным кредитам, займам, кредиторской задолженности поставщикам, обязательствам государству, персоналу и т. п.

В общепринятом смысле *ликвидность* — способность ценностей превращаться в деньги (наиболее ликвидные активы). *Уровень ликвидности активов* характеризуется суммой денежных средств, которую можно получить от их продажи, и временем, которое для этого необходимо.



Умение компании в как можно меньшие сроки превращать в деньги свои активы, не поступаясь их ценой, характеризует высокий уровень ее ликвидности.

Поскольку для предприятия деньги выполняют, как правило, одну функцию, служа лишь средством платежа, то поддержание достаточного уровня ликвидности заключается в формировании оптимальной структуры вложений капитала в активы, обеспечивающей приток денежных средств за счет продажи товаров, продукции и т. п. с целью погашения обязательств по мере наступления установленных сроков. Вместе с тем ликвидность и платежеспособность не тождественные понятия. Так, рассчитываемые по данным бухгалтерского баланса показатели ликвидности могут свидетельствовать об их удовлетворительном уровне, но, по существу, компания может иметь просроченные обязательства в связи с замедлением непосредственного денежного оборота, если в составе оборотных активов имеются неликвидные материальные запасы, просроченная дебиторская задолженность.



Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Уровень *ликвидности баланса* определяется сравнением статей активов, сгруппированных по степени ликвидности, и пассивов, сгруппированных по срочности их оплаты (погашения задолженности). В табл. 5.1 представлена такая группировка статей бухгалтерского баланса организации.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются все четыре неравенства: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. Выполнение первых трех неравенств в данной *системе* влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому важно сопоставить итоги первых трех групп по активу и пассиву. Если одно или несколько неравенств системы не выполняются, то ликвидность баланса отличается от абсолютной. Недостаток средств в той или иной более ликвидной группе активов при сложении их итогов ($A1+A2+A3$) может быть компенсирован избытком по другой группе. В реальной же ситуации менее ликвидные активы в целях платежеспособности не могут компенсировать в полной мере недостаток более ликвидных.

Минимально необходимым условием для признания *структуры баланса удовлетворительной* является соблюдение неравенства: $A4 \leq П4$. В противном случае, когда величина группы постоянных пассивов (собственного капитала) меньше величины группы труднореализуемых (внеоборотных) активов, это означает, что компания осуществляет более рискованную финансовую политику, используя на формирование долгосрочных вложений часть обязательств. Снижение финансовых рисков в данной ситуации может быть обеспечено за счет привле-

**ГРУППИРОВКА АКТИВОВ ПО СТЕПЕНИ ЛИКВИДНОСТИ И ПАССИВОВ
ПО СРОКАМ ОПЛАТЫ**

Группа активов	Группа пассивов
<p><i>Наиболее ликвидные активы (A1):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ денежные средства ➤ краткосрочные финансовые вложения 	<p><i>Наиболее срочные обязательства (П1):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ кредиторская задолженность ➤ задолженность перед собственниками по выплате дивидендов ➤ просроченная задолженность по кредитам и займам
<p><i>Быстро реализуемые активы (A2):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ краткосрочная дебиторская задолженность (кроме просроченной и сомнительной) ➤ прочие оборотные активы 	<p><i>Краткосрочные обязательства (П2):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ краткосрочные кредиты и займы (кроме просроченных) ➤ резервы предстоящих расходов ➤ прочие краткосрочные обязательства
<p><i>Медленно реализуемые активы (A3):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ запасы (кроме неликвидных запасов сырья, материалов, готовой продукции); ➤ НДС по приобретенным ценностям 	<p><i>Долгосрочные обязательства (П3):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ долгосрочные кредиты, займы и другие долгосрочные обязательства
<p><i>Труднореализуемые активы (A4):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ внеоборотные активы; ➤ долгосрочная дебиторская задолженность ➤ неликвидные запасы сырья, материалов, готовой продукции ➤ просроченная и сомнительная дебиторская задолженность 	<p><i>Постоянные пассивы (П4):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ собственный капитал (уставный, добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль, доходы будущих периодов)

чения долгосрочных заемных средств в виде инвестиционных кредитов и займов. Если же такой вид обязательств (П3) у предприятия отсутствует, то это означает, что часть внеоборотных активов финансируется за счет привлечения краткосрочного заемного капитала, срок возврата которого наступит раньше, чем окупятся внеоборотные активы. Следствием этого может стать стойкая неплатежеспособность, грозящая потерей бизнеса в целом при объявлении предприятия банкротом.

Сопоставление групп активов и обязательств позволяет установить уровень ликвидности по состоянию на отчетную дату, а также спрогнозировать ее на перспективу. *Текущая ликвидность* свидетельствует о наличии у организации избыточной величины ликвидных активов ($A1 + A2$) для погашения краткосрочных обязательств ($П1 + П2$) в ближайшее время, т. е. соблюдается неравенство: $A1 + A2 > П1 + П2$. *Перспективная ликвидность* прогнозирует платежеспособность организации на более длительный срок, которая будет обеспечена при условии, что поступления денежных средств с учетом имеющихся

материально-производственных запасов и долгосрочной дебиторской задолженности превысят все внешние обязательства: $A1 + A2 + A3 > П1 + П2 + П3$.

Вместе с тем прогноз ликвидности, устанавливаемый по вышеприведенной схеме с использованием статичных данных бухгалтерского баланса, является приближенным. Для более точных выводов следует привлечь внутренние данные бухгалтерского учета, конкретизировать включаемые в группы активов и пассивов показатели, изучить их динамику, выявить тренд.

В соответствии с группировкой, представленной в табл. 5.1, ранжированы статьи активов и пассивов по данным бухгалтерского баланса ОАО «Гран» на начало и конец отчетного периода (табл. 5.2). На отчетную дату 01.01.07 г. в бухгалтерском балансе организации наметилась положительная тенденция, направленная на повышение его ликвидности. Баланс можно признать условно ликвидным, поскольку выполняется лишь последнее из четырех неравенств, т. е. внеоборотные активы ($A4 = 3790$ тыс. руб.) меньше, чем постоянные пассивы ($П4 = 4414$ тыс. руб.).

Таблица 5.2

ГРУППИРОВКА АКТИВОВ И ПАССИВОВ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА
ДЛЯ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ ОАО «ГРАН»

Группы активов и пассивов	Строка баланса	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %
		на 01.01.06 г.	на 01.01.07 г.	абсолютный прирост	
А	Б	1	2	3	4
Наиболее ликвидные активы (A1)	250+260	100+174=274	120+270=390	116	142,34
Быстро реализуемые активы (A2)	240+270	516	580	64	112,40
Медленно реализуемые активы (A3)	210+220	1848+190 =2038	2000+120=2120	32	101,53
Труднореализуемые активы (A4)	190+230	2934+50=2984	3790	856	129,18
Валюта актива баланса	300	5812	6880	1068	118,38
Наиболее срочные обязательства (П1)	620+630	2306	1516	-790	65,74
Краткосрочные обязательства (П2)	610+650+660	1128+20 =1148	935+15= 950	-198	82,75
Долгосрочные обязательства (П3)	590	-	-	-	-
Собственный капитал (П4)	490+640	2350+8=2358	4414	2056	187,19
Валюта пассива баланса	700	5812	6880	1068	118,38

Для анализа ликвидности используется также ряд относительных показателей — коэффициентов, характеризующих также качество структуры бухгалтерского баланса. Алгоритмы расчетов наиболее распространенных коэффициентов ликвидности представлены в табл. 5.3.

Таблица 5.3

ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЛИКВИДНОСТЬ И СТРУКТУРУ БАЛАНСА ОРГАНИЗАЦИИ

№ п/п	Показатель	Формула расчета	Содержание	Оптимальное значение
1	2	3	4	5
1	Общий показатель ликвидности	$\frac{A1 + 0,5 \cdot A2 + 0,3 \cdot A3}{П1 + 0,5 \cdot П2 + 0,3 \cdot П3}$	Применяется для комплексной оценки ликвидности баланса в целом; оценки изменения финансовой ситуации в организации с точки зрения ликвидности; при выборе наиболее надежного из потенциальных партнеров	>1
2	Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{\text{Оборотные активы} - \text{Задолженность учредителей по взносам в уставный капитал}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	Дает общую оценку ликвидности оборотных активов. Показывает, сколько рублей оборотных активов приходится на рубль краткосрочных обязательств. Так как краткосрочные обязательства погашаются в основном за счет оборотных активов, то если оборотные активы больше краткосрочных обязательств, теоретически организация может погасить свои обязательства. Необходимая величина коэффициента варьируется по отраслям, видам деятельности и ее масштабам	≥ 2
3	Коэффициент критической (промежуточного покрытия) ликвидности	$\frac{A1 + A2}{П1 + П2}$ <p>или</p>	Показывает прогнозируемую платежеспособность организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами	>0,8
		$\frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{Прочие оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$		

Продолжение табл. 5.3

№ п/п	Показатель	Формула расчета	Содержание	Оптимальное значение
1	2	3	4	5
4	Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{A1}{П1 + П2}$ или Денежные средства + + Краткосрочные финансовые вложения + + Прочие оборотные активы <hr/> Краткосрочные обязательства	Наиболее жесткий критерий ликвидности организации. Показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет денежных средств. В отечественной практике фактические средние значения данного коэффициента, как правило, не достигают нормативного значения	>0,2
5	Коэффициент срочной ликвидности (рассчитывается на конкретную дату)	Величина денежных средств в распоряжении организации на конкретную дату <hr/> Величина обязательств, которые необходимо оплатить на эту дату	Отражает реальную платежеспособность компании погасить денежные обязательства, приходящиеся на эту дату	>1
6	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$\frac{П4 + П3 - A1}{A1 + A2 + A3}$ или Собственный капитал + Долгосрочные обязательства – Внеоборотные активы <hr/> Оборотные активы	Показывает, какая часть оборотных активов сформирована за счет собственного капитала (после необходимого объема отвлечения собственных средств во внеоборотные активы)	>0,1

В финансовом анализе принято считать, что оптимальными значениями коэффициентов ликвидности являются: абсолютная ликвидность от 0,2 до 0,4; промежуточная (критическая) ликвидность от 0,5 до 1; текущая ликвидность от 1 до 2. Значение коэффициента текущей ликвидности на уровне 2 будет означать, что балансовая стоимость оборотных активов в два раза превышает балансовую стоимость краткосрочных обязательств, что свидетельствует о высоком уровне гарантий в части погашения долгов организации, о наличии необходимых ресурсов и условий для устойчивого функционирования и развития производственно-финансовой деятельности. Такая финансовая ситуация также свидетельствует о наличии у организации *чистых оборотных активов*. В международной финансово-аналитической практике разность между оборотными активами и краткосрочными обязательствами называется *рабо-*

чим капиталом. На основе использования балансового равенства «Активы = Собственный капитал + Обязательства» можно сказать, что чистые оборотные активы сформированы за счет собственных средств, т. е. по своему значению равны собственным оборотным средствам.



Платежеспособность в самом общем виде характеризуется степенью ликвидности оборотных активов организации и свидетельствует о ее финансовых возможностях полностью расплатиться по своим обязательствам по мере наступления срока погашения долга.

Проведение анализа и оценки уровня платежеспособности любого хозяйствующего субъекта обусловлено рядом обстоятельств и необходимостью:

- ▶ регулярного прогнозирования финансового положения и устойчивости развития организации;
- ▶ своевременного погашения обязательств перед государством, внебюджетными фондами, поставщиками, работниками, акционерами;
- ▶ повышения доверия партнеров и инвесторов к проведению совместной деятельности;
- ▶ полного возврата кредитов и оценки эффективности их использования.

Платежеспособность организации можно оценить либо как краткосрочную, либо как долгосрочную. *Краткосрочная платежеспособность* определяется наличием наиболее ликвидных активов, к которым относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, полностью обеспечивающие покрытие срочных обязательств. По данным бухгалтерского баланса такую платежеспособность можно рассчитать как минимум только за квартал. Однако организации производят расчеты по обязательствам ежедневно. Для оперативной оценки краткосрочной платежеспособности, ежедневного контроля поступления средств от продажи продукции, погашения дебиторской задолженности и прочих поступлений денежных средств, а также контроля выполнения платежных обязательств перед поставщиками и прочими кредиторами необходимо составлять оперативный *платежный календарь*. В нем ежедневно сопоставляются данные о наличных и ожидаемых платежных обязательствах. Идеальный вариант, когда они полностью совпадают по своей величине. Но не каждой организации в современных условиях хозяйствования сопутствует эта удача.

Оперативный платежный календарь составляется на основе данных: об отгрузке продукции и выручке от продаж продукции; об указанных услугах и оплате за них; о закупках средств

производства, пополнении материально-производственных запасов; документов о расчетах по оплате труда, на выдачу авансов работникам; выписок со счетов банка и др.

Для оценки *долгосрочной платежеспособности* (перспективной) рассчитываются показатели ликвидности: абсолютной ликвидности ($K_{абс}$); критической ликвидности ($K_{кр}$) и текущей ликвидности ($K_{тл}$), динамика которых свидетельствует о возможностях организации отвечать по своим долгам в будущем при условии сохранения выявленных трендов.

Помимо этих трех показателей ликвидности для долгосрочной платежеспособности рекомендуется использовать и другие, представленные в табл. 5.4.

Таблица 5.4

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Показатель	Расчет
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности по состоянию на определенную дату	$\frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Кредиторская задолженность}}$
Период инкассирования дебиторской задолженности, дней	$\frac{\text{Средняя за период балансовая величина дебиторской задолженности} \times \text{количество дней в периоде}}{\text{Выручка от продаж}}$
Коэффициент покрытия чистыми активами совокупных обязательств	$\frac{\text{Чистые активы}}{\text{Обязательства}}$
Коэффициент покрытия чистыми оборотными активами кредиторской задолженности	$\frac{\text{Чистые оборотные активы}}{\text{Кредиторская задолженность}}$
Доля чистых оборотных активов в общей величине чистых активов	$\frac{\text{Чистые оборотные активы}}{\text{Чистые активы}}$

В настоящее время единые нормативные критерии для вычисления долгосрочной платежеспособности (неплатежеспособности) организации и качества структуры ее баланса отсутствуют. Однако на практике используются следующие значения коэффициентов, по которым с той или иной степенью вероятности внешние пользователи финансовой информации могут судить о финансовой благонадежности деятельности компании. Считается, что следующие два показателя должны иметь значения:

коэффициент текущей ликвидности $K_{тл} \geq 2$;

коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами $K_{соч} \geq 0,1$.

Если хотя бы один из этих коэффициентов на отчетную дату имеет меньшее значение, то организация считается неплате-

жеспособной, а структура ее баланса неудовлетворительной. В данной ситуации при положительной динамике коэффициента текущей ликвидности за анализируемый год делается прогноз на шесть следующих за отчетной датой месяцев о возможности восстановления платежеспособности, для чего рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности на шесть месяцев:

$$K_{\text{восст}} = \frac{K_{\text{тл.г.}} + \frac{6 \text{ мес.}}{12 \text{ мес.}} \cdot (K_{\text{тл.г.}} - K_{\text{тл.г.}})}{\text{Оптимальное значение } K_{\text{тл.г.}}}$$

В знаменателе дроби берется оптимальное значение коэффициента текущей ликвидности, равное 2.

Критериальное значение $K_{\text{восст}} \geq 1$. Величина $K_{\text{восст}}$, большая (или равная), чем единица, свидетельствует о том, что при сохранении сложившейся положительной динамики коэффициента текущей ликвидности в течение шести месяцев организация имеет реальную возможность восстановить платежеспособность. Если $K_{\text{восст}}$ составляет величину меньше единицы, то в течение шести месяцев организация не сможет восстановить платежеспособность, следовательно, ей необходимо разработать и реализовать комплекс мер по ускорению оборачиваемости оборотных средств для более активного их роста, что, в свою очередь, станет возможным при условии активного роста выручки от продаж.

Если фактические значения коэффициентов $K_{\text{тл}}$ и $K_{\text{сос}}$ на отчетную дату соответствуют нормативным, то предприятие считается платежеспособным, а структура его баланса — удовлетворительной. В данной ситуации при отрицательной динамике коэффициента текущей ликвидности за анализируемый год делается прогноз на три следующие за отчетной датой месяца о возможности потери платежеспособности, для чего рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности на три месяца ($K_{\text{утр}}$):

$$K_{\text{утр}} = \frac{K_{\text{тл.г.}} + \frac{3 \text{ мес.}}{12 \text{ мес.}} \cdot (K_{\text{тл.г.}} - K_{\text{тл.г.}})}{\text{Оптимальное значение } K_{\text{тл.г.}}}$$

Критериальное значение $K_{\text{утр}} \geq 1,0$. Величина $K_{\text{утр}} < 1$ свидетельствует о том, что при сохранении сложившейся отрицательной динамики коэффициента текущей ликвидности в течение трех месяцев организация имеет реальную угрозу потери платежеспособности. Если $K_{\text{восст}} > 1$, то в течение трех месяцев организация останется платежеспособной.

В табл. 5.5 представлены результаты расчетов коэффициентов ликвидности ОАО «Гран», позволяющие сделать вывод о том, что при наметившейся благоприятной тенденции их значений за анализируемый период (2006 г.) данная компания продолжает оставаться неплатежеспособной ($K_{\text{пл}} = 1,25$).

Таблица 5.5

ПОКАЗАТЕЛИ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ
ОАО «ГРАН» ЗА 2006 г.

Показатель	Оптимальное значение	На начало года	На конец года	Изменение (+, -)
1. Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	0,833	1,253	0,420
2. Коэффициент критической ликвидности (промежуточного покрытия)	$\geq 0,8$	0,229	0,393	0,164
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,079	0,158	0,079
4. Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности	≥ 1	—	0,732	—

Коэффициентный метод анализа ликвидности имеет свои преимущества и недостатки. Преимущества коэффициентного метода анализа ликвидности:

позволяет в сравнении показать, какова возможность организации ответить по своим обязательствам различными видами оборотных активов, для превращения которых в денежные средства либо совсем не требуется время, либо требуется время, соответствующее периоду их оборота;

характеризует уровень покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами;

свидетельствует о степени соответствия достигнутого уровня ликвидности оборотных активов их оптимальному значению.

Недостатки коэффициентного метода анализа ликвидности:

коэффициенты ликвидности можно рассчитать по балансу, т. е. спустя определенное время, необходимое для его составления;

критериальные значения коэффициентов ликвидности не ранжированы в зависимости от вида деятельности организации, масштабов и специфики организации;

группировка активов и обязательств по балансовым данным носит достаточно условный характер, так как балансовая величина некоторых показателей может существенно отли-

чаться в ту или иную сторону от их реальной ликвидной величины (например, в результате использования различных подходов при формировании учетной политики, при наличии в составе обязательств так называемых неденежных и т. п.).

5.2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Анализ финансовой устойчивости организации позволяет сформировать представление о ее истинном финансовом положении и оценить финансовые риски, сопутствующие ее деятельности. *Финансовая устойчивость* — неоднозначная характеристика деятельности организации.



В широком смысле под финансовой устойчивостью организации следует понимать ее способность не только поддерживать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, но и наращивать его, гарантируя при этом платежеспособность, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

При этом компания должна сохранять структурное равновесие активов и пассивов в динамично изменяющихся рыночных условиях, а также под воздействием внутренних факторов.

Залог устойчивого финансового состояния организации — наличие у нее достаточного объема средств для формирования такой структуры активов, чтобы она отвечала сложившимся и перспективным потребностям бизнеса. Для этого необходимы надежные и по возможности относительно недорогие источники формирования активов. Привлекая в хозяйственный оборот заемные средства, компания должна представлять возникающие в связи с этим финансовые последствия: неизбежное повышение финансовых рисков, удорожание цены заемных средств, неблагоприятное воздействие этих факторов на финансовые показатели.



Задача обеспечения финансовой устойчивости состоит в том, чтобы в основе политики финансирования бизнеса соблюдался баланс между наращиванием объема финансовых ресурсов и сопутствующим этому процессу ростом финансовой зависимости, с одной стороны, и достижением такого прироста отдачи (эффективности) финансовых ресурсов, который мог бы компенсировать усиление финансовых рисков, с другой стороны.

Для предотвращения (или по крайней мере минимизации) финансовых рисков необходимо соблюдать обязательное в финансовом планировании требование осмотрительности, соблюдение которого может выражаться в формировании различных внутренних резервов на случай возникновения не-



предвиденных обстоятельств, способных привести к утрате финансовой устойчивости.

Главное условие обеспечения финансовой устойчивости организации — рост объема продаж, представляющий собой источник покрытия текущих затрат. Он формирует необходимую для нормального функционирования величину прибыли. В таких условиях роста прибыли финансовое состояние организации укрепляется, появляются возможности расширения бизнеса, вложения средств в совершенствование материально-технической базы, освоение новых технологий и пр.

Финансовое состояние организации оценивается по состоянию на отчетную дату по данным бухгалтерской отчетности и в первую очередь по данным бухгалтерского баланса. Первичным проявлением неудовлетворительного финансового состояния организации признается наличие непокрытого чистого убытка (стр. 470 баланса); чистого убытка отчетного и предыдущего года (стр. 190 отчета о прибылях и убытках); устойчивое снижение валюты баланса (отрицательная динамика показателей баланса по стр. 300 или стр. 700); просроченная кредиторская задолженность, не погашенные в срок займы и кредиты (информация об этих показателях должна быть раскрыта в пояснениях к финансовой отчетности организации). Конкретные причины негативных финансовых результатов, неэффективного управления денежными потоками могут быть различны, а их последствия выражаются в снижении объема продаж из-за низкой конкурентоспособности продукции, просчетов в маркетинговой, производственной, финансовой, инвестиционной политике и других причин.

Для получения адекватных выводов о финансовом состоянии организации целесообразно пользоваться данными отчетности за два-три года, чтобы отличить разовую неустойчивость, вызываемую зачастую случайными факторами, от хронической, причины которой следует искать в производственно-хозяйственной деятельности, уровне управления, в том числе качестве финансового менеджмента организации.

В рамках анализа финансовой отчетности о высоком уровне финансовой устойчивости организации будут свидетельствовать высокие значения показателей, отражающих платежеспособность; ликвидность баланса; кредитоспособность; оборачиваемость средств; рентабельность.

Объекты анализа финансовой устойчивости организации:
наличие и размещение капитала, эффективность его использования;

оптимальность структуры пассивов (соответствие уровня финансовой независимости и степени финансового риска);

оптимальность структуры активов (соответствие уровня ликвидности активов и степени производственного риска);
 платежеспособность и инвестиционная привлекательность;
 вероятность банкротства;
 порог рентабельности и запас финансовой прочности.

К ключевым задачам анализа финансового состояния организации относятся:

оценка финансового положения организации на основе системы критериальных показателей;

выявление и измерение влияния факторов хозяйственной деятельности организации на уровень ее финансовой устойчивости;

прогнозирование финансового состояния и финансовых результатов организации исходя из сложившихся условий ведения бизнеса, наличия ресурсов;

обоснование управленческих решений, направленных на реализацию резервов укрепления финансового состояния организации путем создания разновариантных финансовых моделей развития компании.

Детализированный анализ финансового состояния организации для установления уровня ее финансовой независимости проводится с использованием системы абсолютных и относительных показателей.

Наиболее востребованные абсолютные показатели, используемые для анализа финансового положения организации, представлены в табл. 5.6.

Таблица 5.6

АБСОЛЮТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ОТРАЖАЮЩИЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

№ п/п	Показатель
1	Абсолютный прирост совокупных активов (пассивов, валюты бухгалтерского баланса)
2	<p>Скорректированная величина внеоборотных активов, которая рассчитывается как разница между значением показателя по стр. 190 бухгалтерского баланса и балансовой стоимостью:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ деловой репутации; ➤ организационных расходов; ➤ капитальных затрат по арендуемым основным средствам; ➤ капитальных затрат по законсервированному строительству; ➤ долгосрочных финансовых вложений в уставные капиталы компаний, находящихся в стадии принудительной ликвидации; ➤ сомнительных долгосрочных выданных займов; ➤ отложенных налоговых активов; ➤ прочих внеоборотных активов

№ п/п	Показатель
3	<p>Скорректированная величина оборотных активов, которая рассчитывается как разница между значением показателя по стр. 290 бухгалтерского баланса и балансовой стоимостью:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ неликвидного сырья и материалов; ▶ незавершенного производства по снятой с производства продукции; ▶ расходов будущих периодов; ▶ готовой продукции, не пользующейся спросом; ▶ налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям; ▶ задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал; ▶ просроченной и сомнительной дебиторской задолженности; ▶ просроченных и сомнительных к взысканию выданных займов; ▶ неликвидных ценных бумаг; ▶ денежных средств на банковских счетах, невозможных для использования в расчетах («замороженных» расчетных, корреспондентских банковских и т. п.)
4	<p>Наиболее ликвидные оборотные активы — денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (с учетом вышеперечисленных корректировок данных статей бухгалтерского баланса)</p>
5	<p>Собственные средства (собственный капитал) — совокупная величина статей бухгалтерского баланса по разделу «Капитал и резервы» (стр. 490) и статьи «доходы будущих периодов» (стр. 640 баланса), за минусом задолженности акционеров (участников) по взносам в уставный капитал (дебетовое сальдо по счету 75, субсчет 1)</p>
6	<p>Долгосрочные обязательства — совокупная величина статей бухгалтерского баланса по разделу «Долгосрочные обязательства» (стр. 590 баланса) за минусом статьи «Отложенные налоговые обязательства» (стр. 515)</p>
7	<p>Краткосрочные обязательства — совокупная величина статей бухгалтерского баланса по разделу «Краткосрочные обязательства» за минусом:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ статьи «Доходы будущих периодов» (стр. 640 баланса); ▶ просроченной кредиторской задолженности по причине отсутствия получателя средств (например, в связи с ликвидацией юридического лица поставщика или фактическим прекращением его деятельности)
8	<p>Выручка нетто — выручка от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей (значение показателя стр. 010 Отчета о прибылях и убытках)</p>
9	<p>Чистая прибыль (убыток) — чистая нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода</p>
10	<p>Чистый денежный поток по текущей (операционной) деятельности — разница между совокупным поступлением и совокупным выбытием денежных средств по обычным видам деятельности за отчетный период по данным отчета о движении денежных средств (строка «Чистые денежные средства от текущей деятельности» формы № 4)</p>



Одним из критериев финансовой независимости организации является обеспеченность его материальных оборотных активов (запасов) устойчивыми источниками формирования.

Для бесперебойного функционирования организации большое значение имеет формирование необходимых по объему и составу производственных запасов, поэтому при характеристике финансовой устойчивости организации существенная роль принадлежит показателю обеспеченности собственными источниками финансирования не всех оборотных активов, а именно производственных запасов.

Самый простой и приближенный способ оценки финансовой устойчивости для данного случая — сравнение величины средств, направленных предприятием на формирование материально-производственных запасов (МПЗ), и достаточности финансовых источников этих средств.

Для выполнения аналитических процедур по данным бухгалтерского баланса определяется величина МПЗ, для чего суммируются показатели по строкам бухгалтерского баланса 210 и 220 («Запасы» и «НДС по приобретенным ценностям»). Далее также по балансу определяется величина источников этих средств. Считается, что если для формирования МПЗ достаточна сумма собственных оборотных средств (СОС), то финансовая независимость квалифицируется как *абсолютная*. При этом должно выполняться следующее условие, вытекающее из сравнения балансовых показателей:

$$\text{МПЗ} \leq \text{СОС},$$

или

$$\text{Строки } 210 + 220 \leq \text{Строки } 490 + 640 + 590 - 190.$$

Выполнение данного балансового условия показывает, что запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т. е. организация абсолютно не зависит от внешних кредиторов, поскольку ей для этой цели заемные средства не требуются. Вместе с тем такая ситуация имеет и отрицательную сторону, поскольку она означает, что руководство компании придерживается слишком консервативной позиции в части финансирования бизнеса за счет заемных средств, не использует в должной мере эффект финансового рычага, который в условиях прибыльного бизнеса способствует росту прибыли, рентабельности капитала.

Если условие абсолютной финансовой независимости организацией не выполняется, то следует определить, за счет каких заемных источников она осуществляет финансирование

недостающего объема материальных оборотных ресурсов. Очевидно, что такими источниками могут быть какие-либо статьи краткосрочных обязательств предприятия. При условии, что недостающая часть средств компенсируется за счет привлечения краткосрочных кредитов и займов (ККЗ) (как правило, они и привлекаются на цели так называемого пополнения оборотных средств), финансовая устойчивость предприятия считается *нормальной*. Такая ситуация по данным баланса будет выглядеть следующим образом:

$$\text{МПЗ} \leq \text{СОС} + \text{ККЗ},$$

или

$$\text{Строки } 210 + 220 \leq \text{Строки } 490 + 640 + 590 - 190 + 610.$$

Высокой степенью финансовой зависимости будет характеризоваться та организация, у которой ситуация по данным бухгалтерского баланса выглядит следующим образом:

$$\text{МПЗ} \geq \text{СОС} + \text{ККЗ}.$$

В данном случае финансирование части МПЗ осуществляется за счет краткосрочной кредиторской задолженности (поставщикам, государству, внебюджетным фондам, работникам по заработной плате и т. п.). Несколько ослабить финансовую напряженность в данных обстоятельствах может наличие в составе кредиторской задолженности статьи «Авансы полученные» или «Задолженность перед дочерними или зависимыми обществами». Если такая финансовая ситуация носит устойчивый характер продолжительное время, у организации постоянно возникают проблемы с оплатой текущих обязательств и т. п., то ее финансовое положение будет квалифицировано как *кризисное*.

Наряду с абсолютными показателями финансовую устойчивость организации характеризуют также относительные показатели — коэффициенты, принятые в мировой и отечественной учетно-аналитической практике (табл. 5.7).

Для характеристики финансового положения «по вертикали» основными показателями финансовой устойчивости организаций являются *коэффициент финансирования* и *коэффициент автономии (финансовой независимости, уровень собственного капитала)*. Последний представляет собой долю собственных средств в величине совокупных источников средств (пассивах) организаций, т. е. определяет степень независимости от внешних источников (кредитов, займов, кредиторской задолженности и т. п.). В мировой практике финансового анализа коэффициент автономии называется Equity Ratio, что в переводе на русский язык означает «коэффициент собственности». Поль-

КОЭФФИЦИЕНТЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Наименование коэффициента	Расчет	Характеристика
Коэффициент финансирования	$K_{\text{фин}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}$	Соотношение между собственным капиталом и привлеченными заемными средствами
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$K_{\text{авт}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}}$	Доля формирования активов за счет собственного капитала
Коэффициент финансовой зависимости	$K_{\text{фз}} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Активы}}$	Степень зависимости организации от привлечения заемных средств
Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{\text{фу}} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Активы}}$	Доля формирования активов за счет долгосрочных источников средств
Коэффициент финансового рычага (финансовый леверидж)	$K_{\text{фр}} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$	Финансовая активность организации по привлечению заемных средств
Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{\text{мск}} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Собственный капитал}}$	Доля собственного капитала, направленная на финансирование оборотных активов
Коэффициент постоянного актива	$K_{\text{па}} = \frac{\text{Внеоборотные активы} - \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал}}$	Доля собственного капитала, направленная на финансирование внеоборотных активов
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$K_{\text{сос}} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}$	Доля формирования оборотных активов за счет собственного капитала
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	$K_{\text{зап}} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Запасы}}$	Доля формирования запасов за счет собственного капитала; значение этого показателя на уровне единицы отражает устойчивое финансовое состояние организации

Продолжение табл. 5.7

Наименование коэффициента	Расчет	Характеристика
Коэффициент собственных оборотных средств в совокупных активах	$K_{COA} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Активы}}$	Доля собственных оборотных средств в общей величине хозяйственных средств; чем выше значение показателя, тем большая часть собственных средств организации направлена на формирование мобильных (оборотных) активов
Коэффициент инвестирования	$K_{инв} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Внеоборотные активы}}$	Доля собственного капитала, формирующего внеоборотные активы

зователи финансовой отчетности склонны положительно оценивать финансовую устойчивость предприятия при условии, что значение этого коэффициента превышает 0,5. Это особенно важно для российских предприятий, осуществляющих бизнес в недостаточно стабильной рыночной экономической ситуации.

Высокий уровень собственного капитала отражает высокое качество финансовой структуры капитала предприятия, его финансовую независимость и отсутствие значительных финансовых рисков. Низкий уровень коэффициента автономии свидетельствует о высокой степени зависимости предприятия от внешней финансовой ситуации, стоимости кредитных ресурсов, уровня платности заемных средств, повышении финансовых рисков. Если рентабельность совокупного капитала окажется ниже цены заемных ресурсов, то высокий уровень финансового рычага в этих условиях будет оказывать обратный эффект.

Противоположный подход используется при оценке сложившихся на отчетную дату значений (и их динамики за анализируемый период) *коэффициентов финансовой зависимости* (доли заемного капитала в совокупных пассивах) и *финансовой активности* (финансового рычага, соотношение заемных и собственных средств), отражающих степень финансового риска.

Финансовая устойчивость зависит также от результатов анализа баланса «по горизонтали», а именно от соблюдения основного правила, при котором собственный капитал превы-

шает внеоборотные активы. Выполнение этого условия характеризуют значения коэффициентов:

- ▶ *собственных оборотных средств в совокупных активах;*
- ▶ *обеспеченности собственными оборотными средствами;*
- ▶ *обеспеченности запасов собственными оборотными средствами;*
- ▶ *маневренности собственного капитала;*
- ▶ *постоянного актива;*
- ▶ *инвестирования.*



Наиболее существенным для характеристики финансовой устойчивости организации, а также ее ликвидности и платежеспособности является коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами — доля оборотных активов организации, сформированная за счет собственного капитала.

Абсолютной финансовой независимостью (как указывалось выше) обладает предприятие, которое полностью формирует материально-производственные запасы только за счет собственных средств. При этом коэффициент *обеспеченности запасов собственными оборотными средствами* будет больше или равен единице.

В табл. 5.8 представлены результаты расчетов финансовых коэффициентов, характеризующих структуру баланса ОАО «Гран» по состоянию на начало и конец отчетного 2006 г.

Таблица 5.8

КОЭФФИЦИЕНТЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ
ОАО «ГРАН» ЗА 2006 г.

Показатель	Оптимальное значение	На начало года	На конец года	Изменение (+, -)
А	1	2	3	4
1. Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$\geq 0,5$	0,406	0,642	0,236
2. Коэффициент финансового рычага (финансовый леверидж)	≤ 1	1,465	0,559	-0,906
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,2	-0,244	0,141	0,385
4. Коэффициент постоянного актива	$\leq 0,80$	1,244	0,859	-0,385
5. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$\geq 0,1$	-0,200	0,202	0,402
6. Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	$\geq 0,8$	-0,283	0,294	0,577

Как видно из табл. 5.8, на конец 2006 г. финансовое положение ОАО «Гран» заметно укрепилось, о чем свидетельствует положительная динамика ряда коэффициентов. Так, значение коэффициента финансовой независимости (автономии) возросло за 2006 г. на 0,236 и на 01.01.07 г. составило 0,642. То есть удельный вес собственного капитала в составе совокупных пассивов (всех источников средств) равен 64,2%, что является довольно высоким значением. Укрепление финансовой независимости в формировании оборотных активов отражает рост коэффициентов обеспеченности оборотных активов и обеспеченности запасов собственными средствами соответственно на 0,202 и 0,577. Это означает, что ОАО «Гран» за счет собственного капитала покрывает потребности в финансировании всех оборотных активов на 20,2%, а запасов (материальных оборотных активов) — на 57,7%. Вместе с тем последний показатель еще не достиг оптимального для данной производственной компании значения.

Коэффициенты маневренности и постоянного актива в сумме равны единице, так как каждый из них отражает направление использования собственного капитала организации, большая часть которого финансирует внеоборотные активы, а остальная часть — оборотные. Поскольку любая компания для соблюдения минимального уровня финансовой устойчивости и ликвидности баланса должна иметь величину собственного капитала, превышающую величину внеоборотных (долгосрочных) активов, то значение коэффициента маневренности собственного капитала должно быть как минимум положительным. В противном случае, как было у ОАО «Гран» на начало 2006 г., компания не имеет собственных источников для формирования оборотных активов, т. е. величина собственного оборотного капитала отрицательна. Что касается существенно «недоотягивания» ОАО «Гран» на 01.01.07 г. до оптимального уровня коэффициента обеспеченности запасов собственными средствами, то можно констатировать данное обстоятельство как негативный момент, создающий ситуацию повышенного риска, связанного с финансированием значительной части (70,6%) медленно реализуемых материальных активов за счет заемных средств.

Приведенные коэффициенты, определяемые по данным бухгалтерского баланса и отражающие уровень финансовой независимости в части формирования имущественного комплекса организации, являются наиболее распространенными в финансовом анализе. Однако принимать указанные оптимальные значения этих коэффициентов за общие для всех организаций нормативы не следует.



Целесообразно каждой организации исходя из принципов общей финансовой стратегии, стадии жизненного цикла компании, финансового менталитета руководства и собственников, определять на внутреннем управленческом уровне предпочтительные нормативные значения индикаторов финансовой устойчивости.

При этом важно помнить, что внешние субъекты бизнес-отношений все же ориентируются на общепринятые значения коэффициентов финансовой устойчивости, которые содержатся не только в специальной экономической литературе, но и в ряде методических и инструктивных документов:

Правилах проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденных постановлением Правительства РФ от 25.06.03 г. № 367;

Методических рекомендациях по реформе предприятий (организаций), утвержденных приказом Минэкономки России от 01.10.97 г. № 118;

Инструкции Сбербанка России «О кредитовании юридических лиц учреждениями Сберегательного банка Российской Федерации» от 26.10.93 г. № 26-р;

Положении Центрального банка «О порядке и критериях оценки финансового положения юридических лиц — учредителей — (участников) кредитных организаций» от 19.03.03 г. № 218-П;

Положении Центрального банка «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 26.03.04 г. № 254-П и др.

Рассмотренные выше показатели представляют собой наиболее важные финансовые коэффициенты, изучение которых составляет основу анализа финансовой устойчивости предприятия. Вместе с тем анализ финансовой устойчивости не ограничивается исследованием этих коэффициентов. В частности, представляют интерес анализ внутренней бухгалтерской информации относительно структуры и степени диверсификации дебиторской и кредиторской задолженностей, оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности, анализ определения потребности в дополнительных источниках финансирования и обоснования структуры капитала предприятия и изучение других вопросов.

Общее заключение о финансовой устойчивости организации должно базироваться на результатах всестороннего глубокого анализа как положительных, так и отрицательных факторов, самые общие из которых представлены в табл. 5.9.

Таблица 5.9

**ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ
ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ**

Положительные	Отрицательные
Отсутствие просроченной задолженности по денежным обязательствам	Высокие темпы роста отвлечения денежной массы в формирование внеоборотных активов при отсутствии устойчивых источников (собственных или долгосрочных заемных)
Высокая оборачиваемость оборотных активов	Наличие просроченной дебиторской задолженности
Ускорение периода инкассирования дебиторской задолженности	Неблагоприятное соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью
Рост чистого денежного потока по текущей (операционной) деятельности	Низкий уровень собственного капитала
Положительная динамика прибыли от продаж	Низкий уровень платежеспособности, обусловленный снижением доли высоколиквидных оборотных активов
Рост рентабельности продаж	Замедление оборачиваемости оборотных средств
Высокий удельный вес собственных источников средств	Снижение объемов продаж
Достаточность собственного капитала для финансирования внеоборотных активов и менее ликвидной части оборотных активов	Удорожание себестоимости единицы производимой продукции

В заключение следует дать обобщающую оценку финансового положения ОАО «Гран». С учетом взаимосвязи показателей, характеризующих финансовое состояние данной организации, его следует признать неустойчивым. При определении дальнейшей стратегии функционирования необходимо учесть, что исходя из сложившейся на отчетную дату ситуации организация располагает возможностями для обеспечения устойчивого развития в длительной перспективе, при условии рационального использования этих возможностей.

5.3. АНАЛИЗ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Проблема неплатежей актуальна не только для России. Ее приходится решать и предприятиям большинства зарубежных стран, в том числе и стран с развитой экономикой. За рубежом существуют отработанные методы управления дебиторской задолженностью, в то время как большинство российских предприятий до сих пор не научились эффективно планировать не-

обходимую величину оборотных средств (в том числе с учетом дебиторской задолженности) и рационально их использовать. Дебиторская задолженность (Accounts Receivable) является важным компонентом оборотного капитала.

Практически любая компания заинтересована в продаже товаров с немедленной оплатой, но требования конкуренции вынуждают ее соглашаться на отсрочку платежа, предоставляемую покупателям, в результате чего появляется дебиторская задолженность. Другой причиной образования дебиторской задолженности становятся авансовые платежи (так называемая предоплата) самой компании, которые необходимы для выполнения условий договоров с поставщиками и подрядчиками, налоговые авансовые платежи и т. п.

Часть дебиторской задолженности по мере наступления сроков ее погашения становится высоколиквидными денежными средствами. В отдельных случаях по условиям договоров мены погашение дебиторской задолженности покупателями может происходить и иными активами (основными средствами, товарами, услугами и т. д.). Возмещение дебиторской задолженности, возникшей как результат авансовых платежей, как правило (за исключением возврата налогов из бюджета или излишне перечисленных контрагентом сумм), происходит менее ликвидными активами (сырьем, услугами и т. п.). Отсюда в процессе анализа дебиторской задолженности следует в первую очередь оценивать ее «качество» с точки зрения ликвидности. Кроме того, на качество дебиторской задолженности оказывают влияние и другие факторы, например доля сомнительной задолженности в ее совокупной величине, средний период инкассирования (погашения) и др.



Проблема ликвидности дебиторской задолженности становится ключевой проблемой почти каждой организации.

Она, в свою очередь, расчленяется на несколько проблем: оптимальный объем, оборачиваемость, качество дебиторской задолженности, создание резерва по сомнительным долгам.

Для более полной оценки финансового положения организации важно исследовать состояние, динамику и структуру дебиторской и кредиторской задолженности. По данным бухгалтерского баланса можно сформировать лишь самое общее представление о том, какая сумма средств отвлечена в расчеты с покупателями (именно этот вид, как правило, составляет наибольшую долю в составе всей дебиторской задолженности организации), какая сумма кредиторской задолженности сформирована на отчетную дату, а также установить динамику



этих показателей. Для более детального анализа необходимо привлечение данных аналитического учета по счетам, предназначенных для отражения информации о расчетах с дебиторами и кредиторами.

Как увеличение дебиторской задолженности, так и резкое ее снижение оказывают на предприятие негативное воздействие. С одной стороны, рост дебиторской задолженности снижает объем свободных оборотных средств и, как следствие, увеличивает потребность в привлечении дополнительных ресурсов для своевременного погашения собственных обязательств. С другой стороны, резкое снижение дебиторской задолженности может указывать на возможное снижение объема реализации продукции в результате потери части покупателей, приобретавших эту продукцию в кредит.

Следовательно, необходимо качественное управление дебиторской задолженностью с целью оптимизации ее величины и сроков погашения. При этом руководителям и финансовым менеджерам хозяйствующих субъектов приходится решать следующие задачи:

- ▶ выбирать условия продаж, обеспечивающие гарантированное и своевременное поступление денежных средств;
- ▶ определять конкретные размеры скидок или надбавок для разных групп покупателей;
- ▶ оценивать упущенную выгоду от неиспользования средств, «замороженных» в дебиторской задолженности, и устанавливать приемлемый уровень этой задолженности;
- ▶ изыскивать способы ускорения востребования долгов.

Вопросы эффективного управления дебиторской задолженностью, направленного на увеличение объема реализации за счет расширения продаж продукции в кредит надежным клиентам и обеспечение своевременной инкассации долга, являются актуальными для любой компании. Проблема низкой ликвидности дебиторской задолженности становится ключевой. Она, в свою очередь, разделяется на несколько других проблем: оптимизация объема и структуры, ускорение оборота, качество дебиторской задолженности. Наиболее важные показатели, разносторонне отражающие качество дебиторской задолженности с точки зрения финансового анализа:

- ▶ дебиторская задолженность долгосрочная (срок оплаты которой наступит более чем через 12 месяцев);
- ▶ дебиторская задолженность краткосрочная (срок оплаты которой наступит менее чем через 12 месяцев);
- ▶ дебиторская задолженность, не оплаченная в срок;
- ▶ дебиторская задолженность по векселям полученным;
- ▶ дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;

- дебиторская задолженность по расчетам с дочерними, зависимыми компаниями;
- авансы выданные (выплаченные).

В основе квалифицированного управления дебиторской задолженностью лежит принятие финансовых решений относительно:

- оценки реальной (ликвидной) стоимости дебиторской задолженности на каждую отчетную дату;
- ранжирования дебиторской задолженности покупателей по срокам оплаты;
- оценки оборачиваемости (инкассирования) дебиторской задолженности в целом, а также по каждому покупателю;
- учета временного фактора для дифференциации уровня цен на реализуемую продукцию с условием отсрочки платежа, предоставляемой покупателю;
- диагностики состояния и причин негативного положения с ликвидностью дебиторской задолженности;
- разработки адекватной политики кредитования клиентов и внедрения в практику современных методов управления дебиторской задолженностью;
- осуществления контроля текущего состояния дебиторской задолженности;
- формирования обоснованной резервной политики с учетом возможных потерь по сомнительным долгам.

К важнейшим характеристикам в процессе анализа дебиторской задолженности относятся:

- средний период оборачиваемости (погашения);
- анализ движения задолженности;
- разбивка по контрагентам.

Средняя продолжительность оборота (период инкассирования) дебиторской задолженности измеряется в днях и рассчитывается по следующей формуле:

$$L_{\text{дз}} = \frac{\text{Средняя за анализируемый период балансовая величина остатков дебиторской задолженности} \times \text{Количество дней в периоде}}{\text{Выручка от продаж за анализируемый период}}$$

Чем короче период погашения дебиторской задолженности, тем выше ее ликвидность. При этом условии компания имеет возможность быстрее генерировать денежную массу и поддерживать высокий уровень платежеспособности. Кроме того, ускорение оборачиваемости способствует расширению масштабов производственно-хозяйственной деятельности.

Контроль дебиторской задолженности должен осуществляться ежедневно (делать это реже целесообразно только при небольшом количестве операций по отгрузке продукции, когда

их число не превышает двух-трех в день). Ежедневный отчет о так называемом возрасте дебиторской задолженности (Aging of Accounts) представляется, как правило, коммерческому и финансовому директору в табличной форме (табл. 5.10), с разбивкой по клиентам и по срокам. Более крупные отчеты готовятся еженедельно. В результате такого оперативного контроля устанавливаются факты замедления оборачиваемости и конкретные причины этого. Своевременное выявление неплатежей клиентов становится сигналом приостановки очередной партии отгрузки продукции в адрес недобросовестного покупателя.

Таблица 5.10

ПРИМЕР РАНЖИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ
ПО СРОКАМ ИНКАССИРОВАНИЯ

Менеджер по продажам	Дебитор	Задолженность на 09.02.06 г. — всего		В том числе								
		сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	текущая		просроченная						
				тыс. руб.	удельный вес, %	тыс. руб.	удельный вес, %	всего, в том числе на количество дней				
								менее 30	31–60	61–90	91–180	более 180
Иванов	ЗАО «Мир»	150	25,00	100	16,67	50	8,33	50	—	—	—	—
Петров	ОАО «Сет»	400	66,67	300	50,00	100	16,67	50	30	10	10	—
Сидоров	ООО «Лидер»	50	8,33	50	8,33	—	—	—	—	—	—	—
Итого	—	600	100,00	50	75,00	50	25,00	100	30	10	10	—

Средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности ($\bar{L}_{\text{пдз}}$) определяется по формуле:

$$\bar{L}_{\text{пдз}} = \frac{\bar{ДЗ}_{\text{просроч.}}}{N^{\text{1 день}}}$$

где $\bar{ДЗ}_{\text{просроч.}}$ — средний остаток просроченной дебиторской задолженности в анализируемом периоде;

$N^{\text{1 день}}$ — сумма однодневной выручки в анализируемом периоде.

Для акцентирования внимания на наиболее важных сделках, связанных с дебиторской задолженностью, необходимо провести классификацию дебиторов, в основу которой можно заложить ABC-метод (Activity Based Costing). Параметры отбора должны быть легкодоступны, не требовать дополнительной обработки и легко контролироваться. Критерием для ранжирования контрагентов может стать объем просроченной дебиторской задолженности либо объем продаж и длительность коммерческих отношений, либо уровень доходности операций по реализации. На основании данных такого отчета можно в оперативном порядке принимать соответствующие меры по предотвращению неплатежей покупателями.

Анализ движения дебиторской задолженности должен осуществляться оперативно с использованием аналитических таблиц определенного формата, что создает условия для адекватного реагирования при своевременном установлении фактов задержки платежей покупателями.

Анализ состояния дебиторской задолженности начинают с общей оценки динамики ее объема в целом и продолжают в разрезе отдельных статей; вычисляют долю дебиторской задолженности в оборотных активах, анализируют структуру; находят удельный вес дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение года по месяцам; оценивают динамику этого показателя и проводят последующий анализ качественного состояния дебиторской задолженности. По данным оперативной отчетности осуществляют ранжирование задолженности по срокам оплаты счетов.

Наличие сомнительной дебиторской задолженности свидетельствует о нерациональной политике организации по предоставлению отсрочки в расчетах с покупателями, создает реальную угрозу платежеспособности самой организации-кредитора и ослабляет ликвидность ее баланса. Для определения конкретных причин образования сомнительной дебиторской задолженности проводится внутренний анализ ее суммы по дебиторам и срокам возникновения на основании оперативных данных бухгалтерского учета.

Ухудшение состояния расчетов с покупателями и рост неоправданной задолженности подтверждаются удлинением среднего срока инкассирования дебиторской задолженности.

Увеличение средств, отвлекаемых в расчеты с покупателями (т. е. рост абсолютной величины дебиторской задолженности), может быть обусловлено объективными процессами: высокими темпами наращивания объема продаж. При этом важно не допускать, чтобы темп роста дебиторской задолженности превышал темп роста продаж. Опаснее, когда рост дебитор-

ской задолженности обусловлен неосмотрительной кредитной политикой организации по отношению к покупателям, необоснованным с финансовой точки зрения выбором партнеров; трудностями в реализации продукции.

Резкое сокращение дебиторской задолженности может быть следствием негативных моментов во взаимоотношениях с клиентами (сокращение продаж в кредит, потеря потребителей продукции).

Для оценки дебиторской задолженности также рассчитывается:

$$\frac{\text{Доля дебиторской задолженности в общей величине оборотных активов}}{\text{Балансовая величина дебиторской задолженности (стр. 240 баланса)}} = \frac{\text{Балансовая величина оборотных активов (стр. 290 баланса)}}{\text{Балансовая величина дебиторской задолженности (стр. 240 баланса)}}$$

Поскольку краткосрочная дебиторская задолженность считается более ликвидной статьей оборотных активов, чем материально-производственные запасы (МПЗ), то рост этого показателя будет означать мобильность структуры оборотных активов, повышение ликвидности.

Важным оценочным критерием в анализе дебиторской задолженности является доля сомнительной дебиторской задолженности в ее общей величине, которая вычисляется следующим образом:

$$\frac{\text{Доля сомнительной дебиторской задолженности в общей величине дебиторской задолженности}}{\text{Величина сомнительной дебиторской задолженности (по оценочным данным)}} = \frac{\text{Балансовая величина дебиторской задолженности (стр. 240 баланса)}}{\text{Величина сомнительной дебиторской задолженности (по оценочным данным)}}$$

Этот показатель характеризует качество дебиторской задолженности. Тенденция его к росту свидетельствует о снижении ликвидности активов.

Создание эффективно действующей системы контроля дебиторской задолженности начинается еще до ее возникновения. Этому факту должна предшествовать кропотливая предварительная аналитическая работа по сбору и обобщению информации о потенциальном клиенте до момента заключения с ним контракта на поставку продукции на условиях отсрочки платежа.

Для проведения такого анализа может использоваться:

информация, получаемая от самого потенциального клиента (подтвержденная аудиторским заключением бухгалтерская отчетность за последние два-три года, прогноз закупок на определенный период);

собственная база данных, включающая результаты уже имевших место сделок с клиентом (объем продаж, их стабиль-

ность, имевшие место нарушения сроков погашения задолженности и т. п.);

информация из внешних источников (публикации в средствах массовой информации, коммерческих справочниках, данные государственной статотчетности, базы данных компаний, специализирующихся на сборе и анализе информации о юридических лицах (например, Standard & Poor's, Dun & Bradstreet, Moody's), информация банка, обслуживающего потенциального клиента, информация от других поставщиков и деловых партнеров. При торговле с зарубежными партнерами необходимо учесть страновой риск (политический, экономический, валютный).



В основе оценки качества потенциального дебитора лежит оценка его кредитоспособности, методика которой разрабатывается самой компанией-поставщиком, представляющая собой своеобразные нормативы кредитоспособности (Credit Standard).

Это позволяет установить разумные пределы таких параметров, как объем одной поставки, срок кредита (погашения задолженности дебитором), скидки и надбавки к цене.

Определение системы характеристик для оценки кредитоспособности отдельных групп покупателей осуществляется обычно по следующим критериям:

- объем и стабильность осуществления хозяйственных операций с покупателем;
- репутация покупателя в деловом мире;
- платежеспособность клиента;
- платежеспособность;
- показатели собственного капитала и ликвидность;
- результативность его хозяйственной деятельности;
- финансовая устойчивость;
- объем и состав его активов, которые могут выступать в качестве обеспечения кредита при возникновении неплатежеспособности.

В американских компаниях широкое распространение получила оценка кредитоспособности клиента по методу «6С» (в упрощенном варианте «3С»), разработанному коммерческими банками США (табл. 5.11), а также скоринговые (Scoring) системы прогнозирования банкротства с помощью показателя «Z-score» Альтмана (США), коэффициента Таффлера (Великобритания) и др.

По результатам анализа кредитоспособности осуществляется группировка покупателей по категориям, на основании которой определяются возможные суммы и сроки кредитова-

Таблица 5.11

ХАРАКТЕРИСТИКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТА (МЕТОД «6С»)

Критерий	Описание
1. Характер (<i>Character</i>)	Кредитная история клиента. Опыт других кредиторов, связанных с данным клиентом. Цель кредита, опыт клиента в составлении прогнозов. Кредитный рейтинг, наличие лиц, ставящих вторую подпись, или гарантов по испрашиваемому кредиту
2. Способность (<i>Capacity</i>)	Подлинность клиента и гарантов. Копия устава, решений и других документов о юридическом статусе заемщика. Описание историй юридического статуса владельца, осуществляемые операции, продукция, основные клиенты и поставщики заемщика
3. Денежные средства (<i>Cash</i>)	Прибыль, дивиденды и объемы продаж в прошлом. Достаточность планируемого денежного потока и наличие ликвидных резервов. Сроки погашения дебиторской и кредиторской задолженности. Оборачиваемость товарно-материальных запасов. Структура капитала. Контроль над расходами, показатели покрытия. Динамика цен на акции, качество управления. Содержание аудиторского заключения. Последние изменения в бухгалтерском учете
4. Обеспечение (<i>Collateral</i>)	Право собственности на активы, срок их службы. Вероятность морального старения активов. Их остаточная стоимость. Степень специализации по активам. Право ареста, долги и ограничения. Обязательства по лизингу и заложенные. Страхование клиента, гарантии, относительные позиции банка как кредитора, судебные иски и положение с налогообложением. Возможные будущие потребности в финансировании
5. Условия (<i>Conditions</i>)	Положение клиента в отрасли и ожидаемая доля рынка. Сопоставление деятельности клиента с результатами деятельности других фирм данной отрасли. Конкуреноспособность продукции, чувствительность клиента и отрасли к смене стадий делового цикла и изменение технологии. Условия на рынке рабочей силы. Влияние инфляции на баланс и денежные потоки фирмы. Долгосрочные отраслевые прогнозы. Правовые, политические факторы, факторы, связанные с окружающей средой
6. Контроль (<i>Control</i>)	Соответствующие законы в банковской деятельности и правила относительно характера и качества кредитов. Соответствующая документация для контролеров. Подписанные документы о признании долга и правильно составленные документы на получение кредита. Соответствие кредитной заявки описанию кредитной политики банка. Информация от сторонних лиц (экономистов, политических экспертов) относительно факторов, воздействующих на процесс погашения кредита

ния для каждого клиента в соответствии с кредитной политикой компании.

В процессе формирования принципов кредитной политики необходимо достижение компромисса между риском предоставления кредита (следствием чего является увеличение продаж) и ликвидностью (которая может быть обеспечена ужесточением требований при кредитовании и, как следствие, отказом от некредитоспособных покупателей).

Тип кредитной политики неразрывно связан с политикой управления оборотными активами в целом. Различают следующие типы комплексного управления оборотными активами: консервативный, умеренный и агрессивный. Такую же градацию можно использовать в отношении кредитной политики компании.

Консервативный тип кредитной политики направлен на минимизацию кредитного риска. Если «консерватизм» считать залогом ликвидности, то при этом фирма существенно повышает ликвидность дебиторской задолженности и не стремится к получению высокой дополнительной прибыли за счет расширения реализации продукции в кредит. Проводя такую политику, компания существенно сокращает круг покупателей, требующих отсрочки платежа за счет групп повышенного риска; минимизирует сроки предоставления кредита и его размера; ужесточает условия предоставления кредита и повышает его стоимость; использует жесткие процедуры инкассации дебиторской задолженности.

Умеренный тип кредитной политики фирмы характеризует типичные условия ее осуществления в соответствии с принятой коммерческой и финансовой практикой и ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа.

Агрессивный тип кредитной политики приоритетной целью ставит повышение рентабельности, т. е. максимизацию дополнительной прибыли за счет расширения продаж в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска, который сопровождает эти операции. Механизмом реализации политики такого типа служит распространение кредита на более рискованные группы покупателей продукции; увеличение периода предоставления кредита и его размера; снижение стоимости кредита до минимально допустимых размеров; предоставление дебиторам возможности пролонгации задолженности.

При принятии решения о типе кредитной деятельности фирмы стратегические направления в области кредитной политики можно выявить с помощью матричного метода (табл. 5.12).

Таблица 5.12

МАТРИЦА СТРАТЕГИИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ

Показатель	Тип политики		
	агрессивная	умеренная	консервативная
Рентабельность	Высокая	Средняя	Низкая
Ликвидность	Низкая	Средняя	Высокая
Риск	Максимальный	Средний	Минимальный

Кредитная политика фирмы состоит из блоков, которые характеризуются следующими компонентами.

1. Для агрессивной политики свойственны высокий уровень рентабельности и риска.

2. Противоположный блок — консервативная политика, характеризующая высокой ликвидностью, низким риском и низкой рентабельностью.

Система кредитных условий включает следующие элементы: *срок кредита* (Credit Period) — промежуток времени, на который предоставляется коммерческий кредит;

скидки (Discount), предоставляемые в качестве поощрения за быстрые платежи;

политика взимания платы, отражающая жесткость или мягкость подхода предприятия к клиентам, задерживающим платежи.

Следует отметить, что срок кредита является ключевым в управлении дебиторской задолженностью. Предоставление более продолжительных сроков кредита, вероятно, увеличит объем продаж, но также они имеют прямое отношение к затратам и доходу, связанным с дебиторской задолженностью. Если сроки кредита жесткие, у компании будет меньше инвестированных денежных средств в дебиторскую задолженность и потерь от безнадежных долгов, но это может привести к снижению объемов продаж, уменьшению прибылей и негативной реакции покупателей. С другой стороны, если сроки кредита неконкретные, компания может добиться увеличения объемов продаж и большего дохода, но при этом рискует увеличить долю безнадежных долгов. Либерализация сроков кредита возможна лишь в условиях накопления избыточных товарно-материальных запасов или устаревшей продукции.

Влияние срока кредита на реально полученную от заказчика сумму по контракту можно посмотреть на примере исходя из 1,67% помесечной процентной ставки дисконтирования (табл. 5.13.)

Таблица 5.13

ЗАВИСИМОСТЬ РЕАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОТ СРОКА КРЕДИТА

Сумма контракта, тыс. руб.	Срок кредита, дней				
	30	60	90	120	180
100	98,360	96,748	95,162	93,602	90,558
200	196,721	193,496	190,324	187,204	181,116
300	295,082	295,082	285,486	280,806	271,675
400	393,442	393,442	380,648	374,408	362,233
500	491,803	491,803	475,810	468,010	452,791
Увеличение цены при ежемесяч- ном уровне дисконтирования 1,67%	1,67%	3,36%	5,08%	6,84%	10,43%

При разработке кредитной политики необходимо использовать обычные приемы снижения риска, к числу которых можно отнести наличие достаточно большого числа контрагентов и ограничение риска на одного партнера.

В определенных условиях компания должна решить вопрос об ускорении инкассирования средств, отвлеченных в дебиторскую задолженность. Для этого существуют различные способы ее рефинансирования. К ним относятся основные формы рефинансирования дебиторской задолженности:

- 1) учет векселей;
- 2) факторинг;
- 3) форфейтинг.

Учет векселей — операция банка (как правило) по выкупу векселей (только переводных) у их владельцев по определенной (дисконтной) цене в зависимости от их номинала, срока погашения и учетной вексельной ставки (при сомнительной платежеспособности векселедателя учетная ставка может включать премию за риск). Учетная вексельная ставка (УВС) состоит из средней депозитной ставки, ставки комиссионного вознаграждения, а также уровня премии за риск при сомнительной платежеспособности векселедателя:

$$\text{УДЦ}_в = V_{\text{ном}} - \frac{V_{\text{ном}} \cdot D_{\text{н}} \cdot \text{УВС}}{360 \cdot 100},$$

где $\text{УДЦ}_в$ — учетная дисконтная цена векселя на момент его продажи;

$V_{\text{ном}}$ — номинальная сумма векселя, подлежащая погашению в указанный в нем срок;

$D_{\text{н}}$ — количество дней от момента продажи (учета) векселя до момента его погашения векселедателем;

УВС — годовая учетная вексельная ставка, по которой осуществляется дисконтирование суммы векселя, %.

Факторинг — финансовая операция, в соответствии с которой предприятие-продавец уступает банку (или специализированной компании — «фактор-фирме») право получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию (как правило, текущие поставки продукции). При этом банк («фактор-фирма») в срок до трех дней возмещает предприятию-продавцу основную часть (как правило, 70–90%) суммы долга (т. е. осуществляет операцию кредитования продавца). Остальные 10–30% суммы долга временно депонируются банком в форме страхового резерва при его непогашении покупателем (эта часть долга возвращается предприятию-продавцу после полного погашения суммы долга покупателем). За это он берет с продавца комиссионные (обычно в

процентах от суммы долга). Ставки комиссионных дифференцируются с учетом уровня платежеспособности покупателя продукции и сроков ее оплаты.

Преимущества факторинга — предприятие-продавец сокращает срок отвлечения денежных средств из оборота, рефинансируя дебиторскую задолженность покупателя, тем самым сокращается срок операционного цикла. Недостатки факторинга — дополнительные расходы продавца, связанные с продажей продукции, а также утрата прямых контактов с покупателем по поводу полного погашения им суммы долга.

Эффективность факторинговой операции для продавца достигается при условии:

$$\begin{aligned} & \text{Уровень расходов по факторинговой операции} \leq \\ & \leq \text{Средний уровень процентной ставки по краткосрочному} \\ & \quad \text{банковскому кредиту.} \end{aligned}$$

К примеру, если предприятие-продавец продало банку право взыскания дебиторской задолженности за сумму 6000 тыс. руб за 90 дней до его погашения при условиях, что комиссионная плата взимается банком в размере 2% суммы долга; банк предоставляет продавцу кредит в форме предварительной оплаты его долговых требований в размере 75% суммы долга; процентная ставка за предоставляемый банком кредит — 20% годовых; средний уровень процентной ставки на денежном кредитном рынке — 22% годовых, то эффективность факторинговой операции будет рассчитана следующим образом.

1. Дополнительные расходы предприятия по осуществлению факторинговой операции:

$$\text{а) комиссионная плата} = \frac{6000 \cdot 2}{100} = 120 \text{ тыс. руб.};$$

$$\begin{aligned} \text{б) плата за пользование кредитом} &= \frac{(6000 \cdot 0,75) \cdot 20 \cdot 90}{100 \cdot 360} = \\ &= 225 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

$$\text{Итого расходы: } 120 + 225 = 345 \text{ тыс. руб.}$$

2. С учетом суммы дополнительных расходов определяется их уровень по отношению к дополнительно полученным денежным активам:

$$\frac{345 \cdot 100}{6000 \cdot 0,75} = 7,67\%.$$

3. Плата за пользование денежным кредитом (альтернативное финансирование) для отвлечения средств в дебиторскую задолженность:

$$\frac{6000 \cdot 22 \cdot 90}{100 \cdot 360} = 330 \text{ тыс. руб.}$$

4. Уровень платы за пользование денежным кредитом по отношению к дополнительно полученным денежным активам:

$$\frac{330 \cdot 100}{6000} = 5,50\%.$$

Следовательно, факторинговая операция менее выгодна предприятию-продавцу, чем финансирование денежными кредитными поступлениями, так как уровень затрат по факторинговой операции (7,67%) выше, чем уровень затрат по денежному кредитованию дебиторской задолженности (5,50%). Кроме того, уровень финансовых рисков по банковским кредитам, как правило, выше, поскольку необходимо предоставление залогового имущества и т. п.

Форфейтинг — финансовая операция по рефинансированию дебиторской задолженности по экспортному товарному (коммерческому) кредиту путем передачи переводного векселя (индоссамента) исключительно в пользу банка (факторинговой компании) с уплатой ему комиссионных (рис. 5.1). Банк (факторинговая компания) берет на себя обязательство по финансированию экспортной операции путем выплаты по учтенному векселю, который гарантируется предоставлением авала банка страны-импортера. В результате задолженность дебитора по товарному кредиту трансформируется в финансовую задолженность в пользу банка.



Рис. 5.1. Схема операции форфейтинга

Наиболее распространены подобные операции в системе внешнеэкономической деятельности по операциям многолетних экспортных поставок. Преимущество для продавца — немедленное получение денег. Недостаток — высокая стоимость, так как расходы по финансированию такой операции значительно увеличивают цену продукции. Форфейтинг аналогичен факторингу, но используется при операциях с предоставлением товарного кредита, а не по расчетам за текущие поставки

продукции, а также аналогичен операциям по учету векселей, но с их индоссаментом только в пользу банка.

Этап I. Предприятие-экспортер и предприятие-импортер заключают соглашение о поставке продукции, формах и сроках платежа (как правило, по мере выполнения отдельных этапов сделки). Предприятие-импортер обязуется осуществить платежи путем предоставления коммерческих векселей, авалированных (гарантированных) банком его страны (или индоссированных у этого банка).

Этап II. Предприятие-экспортер заключает соглашение с банком (факторинговой компанией) своей страны, который обязуется за комиссионное вознаграждение финансировать поставки продукции путем выплат по учтенным им векселям.

Этап III. Предприятие-импортер индоссирует (или авалирует) свои векселя в банке своей страны.

Этап IV. Банк страны-импортера пересылает индоссированные (авалированные) им векселя предприятия-импортера в адрес предприятия-экспортера.

Этап V. Предприятие-экспортер продает векселя банку (факторинговой компании) своей страны и получает за это соответствующие денежные средства.

Этап VI. Банк (факторинговая компания) страны-экспортера индоссирует векселя, перепродавая их на рынке ценных бумаг.

5.4. АНАЛИЗ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Кредиторская задолженность — вид обязательств организации, характеризующих сумму долгов, причитающихся к уплате организацией в пользу других юридических и физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений с ними. По своему составу кредиторская задолженность далеко не однородна. Виды кредиторской задолженности:

- поставщики и подрядчики;
- векселя к уплате;
- дочерние и зависимые общества;
- персонал организации;
- государственные внебюджетные фонды;
- бюджет;
- авансы полученные;
- прочие.

Различны также финансовые и правовые последствия, связанные с наличием у предприятия такого источника финанси-

рования, как кредиторская задолженность. С одной стороны, она представляется доступным и относительно дешевым видом заемного финансирования. С другой стороны, как правило, кредиторская задолженность характеризуется относительно коротким периодом использования, ограничивающимся сроком от нескольких дней до нескольких месяцев (более продолжительная отсрочка платежа встречается как элемент договорных отношений крайне редко).

Именно ограниченность срока кредиторской задолженности представляет собой фактор финансовой напряженности, поскольку задержка погашения обязательств (для чего, как правило, требуются денежные средства) может привести к негативным финансово-экономическим последствиям от убытков в виде штрафов и пеней до потери имущества или всего бизнеса в результате банкротства.

Наиболее распространенный вид кредиторской задолженности — задолженность поставщикам и подрядчикам за поставленные ими товары, материалы, услуги, выполненные работы, срок погашения которой на отчетную дату еще не наступил.



Своевременное погашение кредиторской задолженности — важная задача организации, а экономический анализ призван своевременно сигнализировать о неблагоприятных тенденциях, одна из которых — наличие просроченной кредиторской задолженности.

Кроме того, по истечении сроков исковой давности кредиторская задолженность выбывает из состава обязательств и признается прочим доходом с вытекающими налоговыми последствиями.

Для анализа финансовой ситуации и наметившихся тенденций следует детально проанализировать состояние и динамику кредиторской задолженности организации. К объектам анализа относятся следующие виды кредиторской задолженности:

долгосрочная (срок оплаты которой наступает более чем через 12 месяцев);

краткосрочная (срок оплаты которой наступит менее чем через 12 месяцев), в том числе:

поставщикам и подрядчикам;

по векселям выданным;

по расчетам с бюджетом;

по расчетам с внебюджетными организациями;

по расчетам с персоналом;

по расчетам с дочерними, зависимыми компаниями;

по авансам полученным.

Методика анализа кредиторской задолженности аналогична методике анализа дебиторской задолженности. Он проводится на основании данных аналитического учета расчетов с поставщиками и прочими кредиторами. Основными задачами анализа являются оценка динамики общей величины, а также структуры кредиторской задолженности по кредиторам; определение суммы просроченной кредиторской задолженности, оценка факторов, повлиявших на ее формирование; выявление негативного воздействия штрафных санкций, возникших в результате образования просроченной кредиторской задолженности.

Структурно-динамический анализ кредиторской задолженности организации предполагает проведение горизонтального (динамического) и вертикального (структурного) анализа. По данным бухгалтерского баланса (раздел V, стр. 620) составляется аналитическая таблица, в которой рассчитываются абсолютные и относительные изменения отдельных видов обязательств, а также изменения их структуры (табл. 4.3).

Так, кредиторская задолженность ОАО «Гран» на отчетную дату составила 1516 тыс. руб., что на 790 тыс. руб. (или на 34,26%) меньше, чем на начало 2006 г. Причиной этого послужило существенное снижение задолженности поставщикам и подрядчикам — на 890 тыс. руб. (или на 59,10%), а также снижение задолженности прочим кредиторам — на 28 тыс. руб. (или на 18,42%). Незначительный рост задолженности наблюдался лишь по заработной плате (60 тыс. руб.) и перед внебюджетными фондами (63 тыс. руб.), что вполне адекватно росту масштабов коммерческой деятельности данной организации. Для более подробного анализа кредиторской задолженности, установления фактов просроченной задолженности необходимо воспользоваться данными аналитического учета. Анализ кредиторской задолженности проводится по ее видам, в разрезе отдельных поставщиков и подрядчиков, по срокам погашения на отчетную дату (до 1 мес., до 3 мес., до 6 мес., до 12 мес.).

Состояние текущих расчетов ОАО «Гран» с кредиторами можно оценить, воспользовавшись данными приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5), представленными в табл. 5.13.

Данные табл. 5.13 дают основание считать, что у ОАО «Гран» за анализируемый период произошли положительные изменения в объеме задолженности. На снижение общей суммы кредиторской задолженности основное влияние оказало уменьшение задолженности перед поставщиками и подрядчиками (–890 тыс. руб.).

Таблица 5.13

ПОКАЗАТЕЛИ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОАО «ГРАН»

Показатель	На 01.01.2006 г.		На 01.01.2007 г.		Изменения	
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %
А	1	2	1	2	1	2
Кредиторская задолженность, <i>всего</i>	2306	100,0	1516	100,0	-790	-
В том числе						
<i>краткосрочная</i>	2306	100,0	1516	100,0	-790	-
из нее						
расчеты с поставщиками и подрядчиками	1506	65,31	616	40,63	-890	-24,688
авансы полученные	100	4,34	120	7,92	20	3,58
расчеты по налогам и сборам	358	15,52	426	28,10	68	12,58
прочая	342	14,83	354	23,35	12	8,52
<i>долгосрочная</i>	-	-	-	-	-	-
из нее:						
расчеты с поставщиками и подрядчиками	-	-	-	-	-	-

Весьма актуален вопрос о сопоставимости дебиторской и кредиторской задолженности. По результатам анализа традиционно рекомендуют проводить следующие мероприятия: следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности (значительное увеличение последней создает угрозу финансовой устойчивости организации, в целях погашения возникающей кредиторской задолженности делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования); контролировать состояние расчетов по просроченным платежам; своевременно выявлять просроченную задолженность и т. д.

5.5. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Методика анализа финансового положения неплатежеспособных организаций имеет характерные особенности, поскольку цель такого анализа — выявление конкретных причин финансового кризиса и обоснование политики финансового

оздоровления. К объектам постоянного наблюдения так называемого кризисного поля, представляющим собой своеобразные индикаторы изменения финансового положения организации, относятся:

- чистый денежный поток;
- концентрация финансовых операций в зонах повышенного риска;
- состав текущих расходов;
- состав активов;
- состав финансовых обязательств по срочности погашения;
- структура капитала;
- рыночная стоимость фирмы.

Для оценки вероятности банкротства различные субъекты, анализирующие финансовое состояние организации, используют собственные критерии. Методические подходы, лежащие в основе такого анализа, как правило, предполагают использование целого комплекса финансовых показателей, которые можно объединить в следующие основные группы:

- ▶ качество структуры бухгалтерского баланса;
- ▶ ликвидность и платежеспособность;
- ▶ финансовая независимость;
- ▶ эффективность оборотного капитала (оборачиваемость, доходность, рентабельность);
- ▶ эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача основных средств, доходность долгосрочных финансовых вложений);
- ▶ полнота и своевременность исполнения бюджетных и внебюджетных обязательств;
- ▶ инвестиционная привлекательность;
- ▶ рыночная устойчивость.

Используя показатели бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках ОАО «Гран», проведем анализ его креди-

Таблица 5.14

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ И ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОАО «ГРАН»

Показатель	2005 г.	2006 г.	Тенденция
Абсолютная ликвидность	0,079	0,158	Положительная
Критическая (промежуточная) ликвидность	0,229	0,393	Положительная
Текущая ликвидность	0,833	1,253	Положительная
Соотношение собственных и заемных средств	0,83	1,79	Положительная

тоспособности и вероятности банкротства. Расчеты необходимых для этого финансовых показателей представлены в табл. 5.14.

Судя по значениям показателей, ОАО «Гран» не может претендовать на роль первоклассного заемщика, обладающего высокой степенью кредитоспособности, но с учетом ускоренной положительной тенденции практически по всем оценочным финансовым показателям выглядит с точки зрения прогноза кредитоспособности весьма положительно.

Наряду с отечественными методическими приемами оценки кредитоспособности организаций-заемщиков для прогнозирования вероятности банкротства используются зарубежные методики. Наибольшую популярность приобрели методики, разработанные такими известными учеными, как Э. Альтман, Бивер, Таффлер, Лисс и др.

Американский ученый Эдвард Альтман (Edward I. Altman) предложил несколько вариантов методик расчета так называемого индекса Z-score (индекс кредитоспособности — Index of Creditworthiness) для оценки вероятности банкротства фирмы на основе мультидискриминантного метода анализа, который был предложен им в 1968 г. Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа (Multiple Discriminant Analysis, MDA) и позволяет оценить потенциальную угрозу банкротства в отношении хозяйствующих субъектов по данным доступной финансовой информации. При построении методики Альтман обследовал 66 предприятий, половина которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а половина работала успешно, и исследовал 22 аналитических коэффициента, которые могли быть полезны для прогнозирования возможного банкротства. Из этих показателей он отобрал пять наиболее значимых и построил многофакторное регрессионное уравнение. Таким образом, Z-score Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период.

В числе показателей, которые отобрал Альтман в качестве наиболее значимых с точки зрения отражения перспективы банкротства, оказались следующие:

$$\frac{\text{Оборотный капитал (Working Capital)}}{\text{Совокупные активы (Total Assets)}}$$

$$\frac{\text{Накопленный капитал (Retained Earnings)}}{\text{Совокупные активы (Total Assets)}}$$

$$\frac{\text{Прибыль до уплаты налогов и процентов} \\ (\text{Earnings before Interest and Taxes, EBIT})}{\text{Совокупные активы (Total Assets)}}$$

$$\frac{\text{Рыночная стоимость обыкновенных} \\ \text{и привилегированных акций, находящихся в обращении} \\ (\text{Market Value of Common and Preferred Stock})}{\text{Совокупная величина краткосрочных и долгосрочных обязательств} \\ (\text{Including All Short-Term Liabilities})}$$

$$\frac{\text{Объем продаж (Sales)}}{\text{Совокупные активы (Total Assets)}}$$

Ниже приведены формулы для анализа потенциального банкротства в соответствии с разработками Э. Альтмана.

А) Двухфакторная модель:

$$Z_2 = 0,3877 - 1,0736 \cdot \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} + \\ + 0,0579 \cdot \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Активы}}$$

(Перспектива дефолта) $0 < Z < 0$ (перспектива платежеспособности).

Б) Пятифакторная модель (для компаний, ценные бумаги которых имеют рыночные котировки):

$$Z_5 \text{ рыночн} = \frac{\text{Чистые оборотные активы}}{\text{Активы}} \cdot 1,2 + \\ + \frac{\text{Прибыль от основной деятельности}}{\text{Активы}} \cdot 3,3 + \\ + \frac{\text{Накопленный капитал}}{\text{Активы}} \cdot 1,4 + \frac{\text{Уставный капитал}}{\text{Обязательства}} \cdot 0,6 + \\ + \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Активы}} \cdot 1.$$

Значение Z-score	Вероятность банкротства
Менее 1,8	Очень высокая (дефолт)
1,81–2,7	Высокая (зона неопределенности)
2,71–2,99	Возможна (зона неопределенности)
Более 3,0	Очень низкая (перспектива платежеспособности)

В) Пятифакторная модель (для компаний, ценные бумаги которых не имеют рыночных котировок):

$$Z_5 \text{ внерыночн} = \frac{\text{Чистые оборотные активы}}{\text{Активы}} \cdot 0,717 + \\ + \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Активы}} \cdot 0,84 + \\ + \frac{\text{Прибыль операционная за период}}{\text{Активы}} \cdot 3,107 + \\ + \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Обязательства}} \cdot 0,42 + \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Активы}} \cdot 0,995.$$

При значении Z-score более 1,23 компания попадает в категорию благонадежных.

По данным финансовой отчетности ОАО «Гран» за 2006 г. рассчитан показатель вероятности банкротства по методике Э. Альтмана. За основу взята пятифакторная модель ($Z_5 \text{ рыночн}$).

Чистые оборотные активы определяются по данным бухгалтерского баланса как разница между общей величиной оборотных активов (стр. 290) и общей величиной краткосрочных обязательств (сумма стр. 610, 620, 630, 650, 660). Прибыль от основной деятельности отражается в отчете о прибылях и убытках как прибыль от продаж (стр. 050).

Накопленный капитал вычисляется по данным бухгалтерского баланса как часть величины собственного капитала, сформированная за счет чистой прибыли организации, или сумма резервного капитала, сформированная за счет чистой прибыли организации, или сумма резервного капитала и нераспределенной прибыли (сумма стр. 430 и 470).

Следует заметить, что в расчете показателя $Z_5 \text{ рыночн}$ наряду с данными, отражающими выручку и прибыль за анализируемый период, содержащимися в отчете о прибылях и убытках, используются балансовые показатели, отражающие величину того или иного актива и пассива на отчетные даты. Поэтому для достижения более точного результата расчета необходимо использовать усредненные балансовые значения показателей, которые в зависимости от имеющейся исходной информации определяются по формуле средней арифметической или средней хронологической. То есть показатели совокупных активов, чистых оборотных активов, накопленного капитала, уставного капитала и обязательств определены по данным бухгалтерского баланса ОАО «Гран» за 2006 г. по формуле средней арифметической:

$$\begin{aligned}
 Z_5_{\text{рыночн}} &= \frac{0,5 \cdot (2878 + 3090 - 1128 - 2306 - 20 - 935 - 1516)}{0,5(5812 + 6880)} \cdot 1,2 + \\
 &+ \frac{4854}{0,5 \cdot (5812 + 6880)} \cdot 3,3 + \frac{0,5 \cdot (166 + 1204 + 180 + 3254)}{0,5 \cdot (5812 + 6880)} \cdot 1,4 + \\
 &+ \frac{0,5 \cdot (500 + 500)}{0,5 \cdot (1128 + 2306 + 20 + 935 + 1516)} \cdot 0,6 + \frac{33304}{0,5 \times (5812 + 6880)} \cdot 1 = \\
 &= \frac{31,5}{6346} \cdot 1,2 + \frac{4854}{6346} \cdot 3,3 + \frac{2402}{6346} \cdot 1,4 + \frac{500}{2952,5} \cdot 0,6 + \frac{33304}{6346} = \\
 &= 0,006 + 2,524 + 0,530 + 0,102 + 5,248 = 8,410.
 \end{aligned}$$

По шкале Э. Альтмана ОАО «Гран» относится к категории компаний, вероятность банкротства которых очень низкая. Вместе с тем по российским критериям определения платежеспособности эта компания относится к разряду неплатежеспособных, поскольку один из наиболее важных оценочных показателей — коэффициент текущей ликвидности на отчетную дату — составил лишь 1,261 ($\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} = \frac{3090}{935 + 1516} = 1,261$) при необходимом уровне значения данного коэффициента — 2. Такая ситуация объясняется тем, что существующие отечественные методики оценки платежеспособности, а также основы формирования показателей финансовой отчетности предприятий существенно отличаются от зарубежных. Если попытаться трансформировать показатели бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, составленные по российским правилам, в отчетность, соответствующую требованиям МСФО или GAAP, то, как правило, вполне благоприятная финансовая ситуация превращается в менее устойчивую. Это связано с тем, что зарубежные правила финансового учета и отчетности более жестко требуют от компаний соблюдения основополагающих принципов, реализация которых приводит к уменьшению финансовых результатов. Например, необходимость соблюдения процедуры обесценения активов, как правило, приводит к признанию убытков, т. е. уменьшению прибыли, собственного капитала. Таким образом, соблюдение принципа осторожности в отражении финансовой информации ориентирует компании на признание меньшего дохода, большего расхода, меньшей стоимости актива, большей стоимости обязательств. В практике российского бухгалтерского учета и отчетности вынужденная ориентация компаний в первую очередь на жесткие ограничительные требования налогового законодательства приводит к тому, что стоимость активов и доходов оказывается завышена, а расходов — занижена. Результат такой ситуации — искажение финансовых результатов

компании в положительную сторону, что, безусловно, не способствует получению адекватных результатов анализа финансового состояния предприятия и оценки вероятности банкротства.

Ослабление контроля за индикаторами финансового положения компании могут привести к негативным последствиям, и в первую очередь к стойкой неплатежеспособности, угрозе банкротства.



В целях предотвращения банкротства, восстановления устойчивого финансового состояния необходима разработка комплекса экономических, финансовых, технических, организационных мер, которые должны составить основу программы финансового оздоровления организации.

Основные задачи финансового оздоровления компании:

- максимизация прибыли;
- оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости;
- оптимизация структуры оборотных активов, ускорение оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности;
- снижение неденежных форм расчетов с покупателями;
- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- создание эффективного механизма управления предприятием;
- использование рыночных механизмов привлечения финансовых средств;
- инвентаризация имущества и реструктуризация имущественного комплекса, проведение рыночной оценки активов;
- реструктуризация задолженности по платежам в бюджет;
- ликвидация задолженности по оплате труда;
- укрепление рыночной устойчивости предприятия;
- снижение относительного уровня текущих расходов;
- обоснование учетной политики;
- обоснование дивидендной политики;
- достижение прозрачности финансово-экономического состояния для собственников, инвесторов, кредиторов.

Программу финансового оздоровления компании целесообразно разрабатывать с учетом положений, содержащихся в «Методических рекомендациях по разработке и обоснованию политики финансового оздоровления предприятия», утвержденных приказом Минэкономки России от 01.10.97 г. № 118, которые включают следующие разделы:

I. Типовая программа реформы предприятия.

II. Снабженческо-сбытовая политика.

- III. Разработка ценовой политики.
- IV. Финансовая политика.
- V. Инвестиционная политика.
- VI. Кадровая политика предприятия.

5.6. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В РАМКАХ АРБИТРАЖНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА ПО ДЕЛАМ О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ) ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Продолжительный период неплатежеспособности — следствие неудовлетворительного бизнеса в целом, а непринятие своевременных мер грозит потерей всего капитала в случае официального признания компании банкротом. К финансовым причинам банкротства относятся:

серьезное нарушение финансовой устойчивости, препятствующее нормальному ведению бизнеса;

существенная несбалансированность в рамках продолжительного периода времени объемов денежных потоков;

продолжительная неплатежеспособность, обусловленная низкой ликвидностью активов.

Финансовая несостоятельность (банкротство) признается на основании решения арбитражного суда. В соответствии со ст. 3 Закона от 26.10.02 г. № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» признаком банкротства юридического лица считается его неспособность 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. Дело о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику — юридическому лицу в совокупности составляют *не менее 100 тыс. руб.* (ст. 6).

Законодательно закреплены следующие судебные процедуры, каждая из которых предусматривает проведение анализа финансового состояния должника:

- досудебная санация;
- наблюдение (временное управление);
- финансовое оздоровление (административное управление);
- внешнее управление;
- мировое соглашение;
- конкурсное управление (ликвидация юридического лица).

Финансовый анализ организации-должника проводится арбитражным управляющим на всех этапах судебных процедур в целях:

а) подготовки предложения о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника и обоснования целесообразности введения в отношении должника соответствующей процедуры банкротства;

б) определения возможности покрытия за счет имущества должника судебных расходов;

в) подготовки плана внешнего управления;

г) подготовки предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении процедуры финансового оздоровления (внешнего управления) и переходе к конкурсному производству;

д) подготовки предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению.



До момента признания должника банкротом, т. е. до открытия процедуры конкурсного арбитражного производства на основе результатов анализа его финансового состояния, основной задачей является получение веских доказательств возможности восстановления платежеспособности.

На этапах предупреждения банкротства финансовый анализ важен для разработки и реализации мер (например, изыскания источников финансовой помощи) со стороны собственников, государственных структур различного уровня управления (если должник — экономически и социально значимое предприятие для региона, отрасли), направленных на погашение денежных обязательств должника. Оценка потенциальной возможности восстановления платежеспособности должника осуществляется в соответствии со ст. 70 Закона «О несостоятельности (банкротстве)».

Этапы методики анализа финансового состояния неплатежеспособных организаций варьируются в зависимости от стадии судебного производства. Наиболее типичными из них являются следующие:

выявление соответствия финансового состояния организации признакам (критериям) банкротства;

оценка реальных возможностей восстановления платежеспособности;

установление связи неплатежеспособности должника с задолженностью государства перед ним;

выявление других причин неплатежеспособности организации;

оценка ликвидационной стоимости чистых активов должника и реального размера его долга;

оценка возможных последствий (финансовых, социально-экономических и т. п.) объявления должника банкротом.

Постановлением Правительства РФ от 25.06.03 г. № 367 утверждены «Правила проведения арбитражными управляющими финансового анализа» с целью установления реальной возможности восстановления платежеспособности должника. Правила предусматривают проведение необходимых процедур; в частности расчетов различных финансовых показателей для мониторинга динамики:

- 1) коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника (абсолютной и текущей ликвидности, обеспеченности обязательств должника его активами, степень платежеспособности по текущим обязательствам);
- 2) коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость (автономии, обеспеченности собственными оборотными средствами, доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах, доля дебиторской задолженности в активах);
- 3) коэффициентов, характеризующих деловую активность (рентабельность активов, рентабельность продаж);
- 4) показателей состава, структуры и динамики активов;
- 5) показателей состава, структуры и динамики пассивов;
- 6) показателей, отражающих возможность безубыточной деятельности.

При отсутствии у предприятия-должника возможности выхода из финансового кризиса, погашения денежных обязательств перед кредиторами арбитражный суд может вынести решение о признании его банкротом, об открытии конкурсного производства и назначении конкурсного управляющего. На конкурсного управляющего переходят все полномочия по управлению делами этой организации. Одна из главных функций конкурсного управляющего и возглавляемой им ликвидационной комиссии — оценка имущества должника на момент открытия конкурсного производства, а также выявленного имущества в ходе конкурсного производства (формирование конкурсной массы). Это необходимо для последующей реализации имущества с целью удовлетворения требований кредиторов согласно установленной законодательством очередности. Процесс ликвидации организации-банкрота может продлиться достаточно долго, арбитражный суд вправе продлить установленный годовой срок конкурсного производства еще на 6 месяцев. В течение всего периода организация-банкрот обязана

осуществлять ведение бухгалтерского учета и представлять финансовую отчетность на общих основаниях, руководствуясь Федеральным законом от 21.11.96 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». Эта обязанность прекращается лишь в момент завершения процедуры ликвидации юридического лица после внесения об этом записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

Вместе с тем в соответствии с Законом «О несостоятельности (банкротстве)» конкурсный управляющий обязан не реже одного раза в месяц представлять комитету (собранию) кредиторов, а арбитражному суду — по его требованию отчет о ходе конкурсного производства, включая информацию о финансовом состоянии должника и его имуществе. Отсюда следует, что наряду с обычной бухгалтерской отчетностью организация-должник обязана составлять специфическую ликвидационную финансовую отчетность и осуществлять финансовый анализ.

В соответствии с п. 2 ст. 63 ГК РФ после окончания срока для предъявления требований кредиторов ликвидационная комиссия составляет промежуточный ликвидационный баланс, который содержит сведения о составе имущества ликвидируемого юридического лица, перечне предъявленных кредиторами требований, а также о результатах их рассмотрения. После завершения расчетов с кредиторами ликвидационная комиссия составляет ликвидационный баланс.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем значение, функции и роль бухгалтерского баланса в оценке изменения имущественного положения организации?
2. Каково определение понятий «внеоборотные активы», «оборотные активы», «собственный капитал», «долгосрочные обязательства», «краткосрочные обязательства»?
3. Какие показатели, рассчитываемые по данным баланса, характеризуют финансовую независимость организации?
4. Как характеризуется действие финансового рычага?
5. Каковы преимущества и недостатки финансирования деятельности организации за счет собственных и заемных источников средств?
6. В чем заключается оптимальная схема финансирования имущественного комплекса организации?
7. Что такое ликвидность бухгалтерского баланса, какие факторы оказывают на нее влияние?
8. Какие показатели платежеспособности организации рассчитываются по данным бухгалтерского баланса?

9. Каков порядок расчета показателей оборачиваемости оборотных активов?

10. Какие методики и критерии используются для оценки вероятности банкротства организации?

ТЕСТЫ

5.1. Коэффициент маневренности собственного капитала отражает:

- а) долю собственного капитала, используемого для финансирования внеоборотных активов;
- б) уровень финансовой активности;
- в) долю собственного капитала, используемого для финансирования оборотных активов.

5.2. Какая статья баланса является составной частью чистых активов:

- а) задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
- б) долгосрочные финансовые вложения;
- в) отложенные налоговые обязательства.

5.3. Использование данных бухгалтерского баланса позволяет определить:

- а) финансовый рычаг;
- б) оборачиваемость;
- в) структуру себестоимости производства продукции.

5.4. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами должен иметь значение:

- а) большее, чем значение коэффициента текущей ликвидности;
- б) большее, чем значение коэффициента автономии;
- в) меньшее, чем доля собственного капитала в совокупных пассивах.

5.5. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами отражает:

- а) оборачиваемость материально-производственных запасов;
- б) долю материально-производственных запасов, финансируемую за счет собственных источников средств;
- в) долю собственного капитала, используемого для финансирования сырья, материалов.

5.6. Коэффициент финансового рычага показывает:

- а) какая сумма заемных средств приходится на каждый рубль собственного капитала;
- б) какая сумма собственных средств приходится на каждый рубль заемного капитала;
- в) какая сумма собственных средств приходится на каждый рубль совокупных пассивов.

5.7. Более высокой уровень платежеспособности организации гарантирует соотношение:

- а) Период оборачиваемости дебиторской задолженности $>$ Период оборачиваемости кредиторской задолженности;
- б) Период оборачиваемости дебиторской задолженности $<$ Период оборачиваемости кредиторской задолженности;
- в) Период оборачиваемости дебиторской задолженности $=$ Период оборачиваемости кредиторской задолженности.

5.8. Уровень ликвидности баланса определяется сравнением:

а) статей оборотных активов, сгруппированных по степени ликвидности, и постоянных пассивов, сгруппированных по срочности их оплаты;

б) статей активов, сгруппированных по степени ликвидности, и пассивов, сгруппированных по срочности их оплаты;

в) статей внеоборотных активов, сгруппированных по степени ликвидности, и пассивов, сгруппированных по срочности их оплаты.

5.9. Коэффициент текущей ликвидности показывает:

а) какая сумма оборотных активов приходится на рубль краткосрочных обязательств;

б) какая сумма внеоборотных активов приходится на рубль долгосрочных обязательств;

в) какая сумма оборотных активов приходится на рубль собственного капитала.

5.10. Для признания структуры баланса удовлетворительной коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами должен иметь значение на отчетную дату:

а) более 2;

б) менее 0;

в) не менее 0,1.

ГЛАВА 6

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

- 6.1. Денежные потоки организации: понятие, виды, цели и задачи анализа**
- 6.2. Отчет о движении денежных средств — информационная база анализа денежных потоков**
- 6.3. Анализ денежных средств организации прямым и косвенным методами**
- 6.4. Коэффициентный метод в оценке движения денежных средств**

6.1. ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА

Важное условие эффективного бизнеса — достаточный объем денежных средств, а также умелое управление денежными потоками, поддержание их сбалансированности во времени и, как следствие этого, обеспечение ликвидности и платежеспособности компании. Проведение большей части хозяйственных операций организации в той или иной форме связано с поступлением или выбытием денежных средств. В основе реализации практически любого управленческого решения руководства лежит использование денежных средств. К числу таких решений относятся расходы на поддержание необходимого объема оборотных активов: запасов сырья, материалов, комплектующих изделий, готовой продукции, товаров для перепродажи, дебиторской задолженности, средств, необходимых для обслуживания и погашения кредиторской задолженности, оплаты труда работников, уплаты налогов и отчислений. Денежные средства используются и для вложения затрат долгосрочного характера: в основные средства, нематериальные активы, проектные и научные исследования, финансовые вложения и т. п. Для осуществления своих расходов организация должна обеспечивать адекватный приток денежной массы в виде выручки от продаж продукции, товаров, работ, услуг, поступления разного рода доходов (дивидендов, процентов и т. п.) на вложенный капитал, получения заемных денежных

средств и т. д. Таким образом, деятельность организации служит объективной предпосылкой возникновения движения денежных средств.

Поскольку в системе российских нормативных документов, регламентирующих порядок учета и отражения в отчетности денежных средств организации, отсутствует их однозначное определение, то необходимо привести формулировки основных терминов, относящихся к данной тематике, основываясь на обобщении отдельных российских инструктивных и литературных источников, а также опираясь на международные базовые термины, содержащиеся в МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств».

Общее понятие «денежные средства организации» можно сформулировать следующим образом. *Денежные средства* — это наиболее ликвидная часть активов организации, представляющая собой наличные и безналичные платежные средства в российской и иностранной валюте; легко реализуемые ценные бумаги, а также платежные и денежные документы.

В МСФО 7 в отношении показателей, включаемых в данный отчет, сказано, что к ним относятся денежные средства и их эквиваленты. Денежные средства включают денежную наличность и вклады до востребования; *эквиваленты денежных средств* — краткосрочные, высоколиквидные вложения, легко обратимые в определенную сумму денежных средств и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности.



Движение денежных средств организации во времени представляет собой непрерывный процесс, создавая денежный поток.

Денежный поток — это совокупность распределенных во времени объемов поступления и выбытия денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации. Поступление (приток) денежных средств называется *положительным* денежным потоком. Выбытие (отток) денежных средств называется *отрицательным* денежным потоком. Разность между положительным и отрицательным денежными потоками по каждому виду деятельности или по хозяйственной деятельности организации в целом называется *чистым денежным потоком (нетто-результатом)*.

Понятие «денежный поток» является обобщающим и включает в свой состав большое количество разнообразных видов потоков денежных средств, возникающих в процессе функционирования организации. Для обеспечения всестороннего, глубокого анализа денежные потоки организации необходимо классифицировать по ряду основных признаков (табл. 6.1).

Таблица 6.1

КЛАССИФИКАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Классификационный признак	Вид денежного потока
Вид деятельности	Операционный Инвестиционный Финансовый
Участие в хозяйственных процессах	В целом по организации По видам хозяйственной деятельности По структурным подразделениям организации По отдельным хозяйственным операциям
Направление	Положительный Отрицательный
Уровень оптимальности	Избыточный Дефицитный
Временной	Ретроспективный (отчетный) Оперативный Планируемый (прогнозный)
Момент оценки стоимости	По современной стоимости По будущей стоимости
Характер формирования	Периодический (регулярный) Эпизодический (дискретный)
Временной интервал	С равномерными временными интервалами С неравномерными временными интервалами

Важная роль анализа денежных потоков, создающего основу для формирования эффективной политики в принятии управленческих решений руководством организации, обусловлена рядом причин:

денежные потоки обслуживают функционирование организации практически во всех аспектах деятельности;

оптимальные денежные потоки обеспечивают финансовую устойчивость и платежеспособность организации;

рационализация денежных потоков способствует достижению ритмичности производственно-коммерческого процесса организации;

эффективное управление денежными потоками сокращает потребность организации в привлечении заемного капитала;

оптимизация денежных потоков является предпосылкой ускорения оборачиваемости капитала организации в целом;

рациональное использование высвободившихся денежных средств в результате оптимизации денежных потоков способствует расширению масштабов производства и росту выручки

от продажи продукции, товаров, работ, услуг, получению дополнительных доходов.

Для оценки эффективности использования денежных средств организации следует установить цель и задачи управления их потоками (табл. 6.2).



Одним из условий осуществления нормальной жизнедеятельности организации признается обеспеченность оптимальным объемом денежных средств.

Недостаток денежных средств может оказать серьезное негативное влияние на деятельность организации, результатом которого могут стать неплатежеспособность, снижение ликвидности, убыточность и даже прекращение функционирования организации в качестве хозяйствующего субъекта рынка. Избыток денежных средств также может иметь отрицательные последствия для организации, так как избыточная денежная масса, не вовлеченная в производственно-коммерческий оборот, не приносит дохода. Кроме того, на реальную стоимость денег влияют инфляционные процессы, обесценивая их во времени. Чтобы принимать оптимальные управленческие решения, связанные с движением денежных средств, для достижения наилучшего эффекта хозяйственной деятельности руководству организации необходима постоянная осведомленность о состоянии денежных средств. Следовательно, необходимы систематический детальный анализ и оценка денежных потоков организации.

Таблица 6.2

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Цель управления денежными потоками	Основные задачи управления денежными потоками
Обеспечение максимальной эффективности деятельности компании в текущем и перспективном периоде	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование достаточного объема денежных ресурсов в соответствии с потребностями хозяйственной деятельности. 2. Оптимизация распределения сформированного объема денежных ресурсов по видам деятельности и направлениям использования. 3. Обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости организации в процессе ее развития. 4. Поддержание постоянной платежеспособности. 5. Максимизация чистого денежного потока, обеспечивающая заданные темпы экономического развития на условиях самофинансирования. 6. Обеспечение минимизации потерь стоимости денежных средств в процессе их использования

Цель анализа денежных средств — получение необходимого объема их параметров, дающих объективную, точную и своевременную характеристику направлений их поступления и расходования, объемов, состава, структуры, объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов, оказывающих различное влияние на изменение денежных потоков.

К задачам анализа денежных средств организации относятся:

- оценка оптимальности объемов денежных потоков организации;
- оценка оптимальности денежных потоков по видам хозяйственной деятельности;
- оценка состава, структуры, направлений движения денежных средств;
- оценка динамики потоков денежных средств;
- выявление и измерение влияния различных факторов на формирование денежных потоков;
- выявление и оценка резервов улучшения использования денежных средств;
- разработка предложений по реализации резервов повышения эффективности использования денежных средств.

6.2. ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ — ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Хозяйственные операции организаций, связанные с движением денежных средств, отражаются в бухгалтерских записях и по истечении отчетного периода служат информационной базой формирования бухгалтерского отчета «Отчет о движении денежных средств» (форма № 4).

В виде самостоятельного документа отчет о денежных потоках организации в России был введен в состав бухгалтерской отчетности за 1996 г. В настоящее время его формат в целом отвечает как требованиям МФСО, так и принципам GAAP. В международной практике анализа денежных потоков организаций, в основе которой лежит соблюдение требований МФСО, в частности МФСО 7 «Отчеты о движении денежных средств», принято выделять денежные потоки по трем видам деятельности: текущей (производственно-коммерческой), инвестиционной и финансовой деятельности.

В Российской Федерации порядок раскрытия информации о денежных средствах организации регламентируется Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденным приказом Минфина Рос-

сии от 06.07.99 г. № 43н. Рекомендуемый формат отчета представлен в приказе Минфина России от 22.07.03 г. № 67н.

Отчет содержит сведения об остатках денежных средств на начало и конец отчетного периода, положительных и отрицательных потоках денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

Текущей считается деятельность организации, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели, либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности (производством промышленной продукции, выполнением строительных работ, сельским хозяйством, продажей товаров, оказанием услуг общественного питания, заготовкой сельскохозяйственной продукции, сдачей имущества в аренду и т. п.).

Инвестиционной признается деятельность организации, связанная с приобретением земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продажей, с осуществлением финансовых вложений (приобретение ценных бумаг других организаций, в том числе долговых, вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, предоставление другим организациям займов и т. п.).

Финансовой является деятельность организации, в результате которой изменяются величина и состав собственного капитала организации, заемных средств (поступления от выпуска акций, облигаций, предоставления другими организациями займов, погашение заемных средств и т. п.).

Каждая часть отчета, содержащая показатели денежных средств по трем видам деятельности, построена по единому принципу. Вначале отражаются показатели (группа строк) отдельных видов поступлений денежных средств. Затем следует группа строк, содержащая показатели выбытия денежных средств. В конце каждой части приводится строка, которая отражает чистый денежный поток (разницу между притоком и оттоком) по той или иной деятельности. Величина чистого денежного потока позволяет установить избыточность или недостаток денежной массы в разрезе видов деятельности.

Рекомендуемая форма отчета приведена в Приложении к приказу Минфина России от 22.07.03 г. № 67н. Однако не всегда достаточно тех строк, которые приведены в типовой форме, чтобы раскрыть существенную информацию о хозяйственных операциях организации, связанных с движением денежных средств. Для этого целесообразно ввести в отчет дополнительные строки.

Коды строк Отчета о движении денежных средств каждая организация устанавливает самостоятельно, руководствуясь при этом совместным приказом Госкомстата России от 14.11.03 г.

№ 475 и Минфина России № 102н. Однако в данном документе введены коды не по всем строкам формы № 4. Поэтому организация должна ввести необходимые дополнительные коды строк самостоятельно.



Данные отчета о движении денежных средств должны быть представлены таким образом, чтобы на основе их анализа можно было в первую очередь установить степень достаточности генерирования компанией чистого денежного потока по текущей деятельности.

Избыточность денежной массы по обычным видам деятельности считается неперенным условием положительной оценки качества управления компанией в целом и финансового управления в частности. Превышение притока денежных средств над оттоком по текущей деятельности — залог развития бизнеса, источник расширения его масштабов, условие для развития производственной базы.

Прочая информация о денежных средствах и их эквивалентах также подлежит раскрытию. Например, денежные средства дочерней компании, осуществляющей бизнес в стране с определенными юридическими ограничениями (жесткий валютный контроль и т. п.), которые не могут использоваться материнской компанией. Или дополнительная информация, отражающая выплаты или поступления неденежного характера: оплата отгруженной или приобретенной продукции ценностями, отличными от денежных средств или их эквивалентов (операции, осуществляемые по договору мены). Кроме того, поощряется любое дополнительное раскрытие информации, необходимой пользователям для понимания финансового положения и ликвидности компании.

Таблица 6.3

МЕТОДЫ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Прямой метод	Косвенный метод
<p>Раскрывается информация об основных видах валовых поступлений и платежей, которая может быть получена:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ либо из данных бухгалтерского учета; ➤ либо путем корректировки продаж и их себестоимости с учетом изменений в запасах, операционной кредиторской и дебиторской задолженности за отчетный период; ➤ других неденежных статей; ➤ прочих статей, ведущих к возникновению инвестиционных или финансовых денежных потоков 	<p>Прибыль или убыток за отчетный период корректируется с учетом:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ результатов операций неденежного характера; ➤ любых отсрочек или начислений в отношении операционных денежных поступлений или платежей, относящихся к прошлым или будущим периодам; ➤ статей доходов и расходов, связанных с инвестиционными или финансовыми денежными потоками



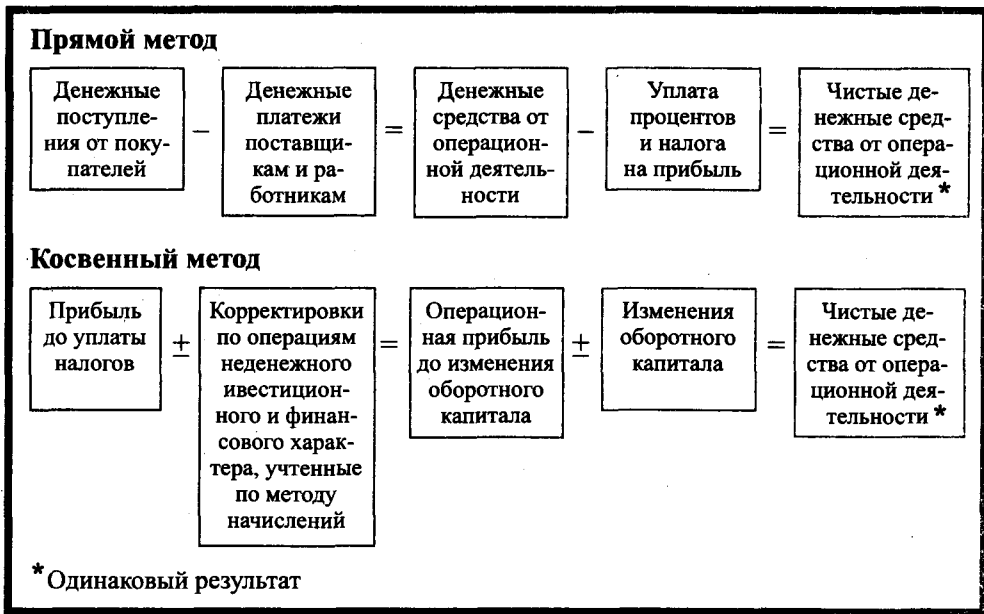


Рис. 6.1. Порядок подготовки отчета о движении денежных средств прямым и косвенным методами

Потоки денежных средств *по текущей деятельности* могут представляться *прямым* или *косвенным методом* (табл. 6.3).

Порядок подготовки отчета о движении денежных средств *прямым* и *косвенным методами* отражен на рис. 6.1.

! *Прямой метод* составления отчета основан на отражении *непосредственных положительных и отрицательных валовых потоков денежных средств*, а *косвенный метод* — на отражении потоков денежных средств *по операционной деятельности и реализуется путем корректировок прибыли (убытка)*.

Как показывает практика, российские компании предпочитают отражать информацию о движении денежных средств в форме № 4, используя *прямой метод*. Согласно этому методу в разделе отчета «*Движение денежных средств по текущей деятельности*» организация должна раскрыть информацию об их поступлении и выбытии в результате текущей (обычной) деятельности. Как следует из п. 15 «Указаний о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности», утвержденных приказом Минфина России от 22.07.03 г. № 67н, под текущей деятельностью следует понимать, к примеру, производство и продажу продукции, выполнение работ, операции по перепродаже товаров, оказание услуг общественного питания,

заготовку сельскохозяйственной продукции, сдачу имущества в аренду, а также любую другую деятельность организации, цель которой — прибыль (для коммерческих организаций) или другие цели (для некоммерческих организаций). В данном разделе должны быть отражены так называемые кассовые поступления и выбытия. Детализация притоков и оттоков денежных средств должна проводиться с учетом требования раскрытия информации, основанного на ее существенности. Так, общее поступление денежных средств по текущей деятельности от покупателей, заказчиков за отчетный период целесообразно раскрыть, указав обособленно поступления в виде выручки от продажи произведенной продукции, выручки от продажи товаров, выручки в результате оказания услуг, выполнения работ и т. д., а также денежные поступления от продажи материальных запасов. Отдельно можно отразить поступившие за период авансы от покупателей в счет последующих поставок продукции, товаров и т. п. Кроме этих показателей, приводятся данные о прочих поступлениях денежных средств по текущей деятельности, к числу которых относятся: возвращенные денежные средства подотчетными лицами; погашенные займы, ранее выданные работникам; целевое финансирование; безвозмездные средства; взносы для покрытия причиненного организации ущерба; возвращенные налоги и сборы; возмещение социальных расходов и т. д.

Показатели выбытия денежных средств по текущей деятельности должны включать следующую развернутую информацию:

приобретение у поставщиков товаров, сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий и других оборотных активов;

оплата аренды и коммунальных услуг и т. д.;

оплата труда;

выплата дивидендов, процентов;

уплата налогов и сборов;

прочее выбытие денежных средств.

Кроме вышеперечисленных отрицательных денежных потоков, представляется целесообразным раскрыть некоторую дополнительную информацию об использовании денежных средств:

авансы, выданные поставщикам и подрядчикам;

выдача подотчетных сумм;

расчеты с внебюджетными фондами и т. д.

Итоговым показателем раздела «Движение денежных средств по текущей деятельности» и одновременно важным оценочным показателем является *чистый денежный поток по текущей деятельности* (разница между поступлением и выбы-

тием денежных средств). Если организация в процессе обычных коммерческих операций получает положительный финансовый результат, то, как правило, чистый денежный поток по текущей деятельности будет положительным. Избыточная денежная масса в данном случае — факт превышения полученных денежных средств от реализации продукции (товара, услуги) над понесенными для этого денежными затратами, а также косвенное свидетельство эффективной организации денежного оборота компании. Излишек денежных средств может быть направлен по ее усмотрению на дальнейшее развитие бизнес-процессов: освоение новых видов продукции, укрепление производственной базы, расширение вложений в финансовые инструменты, реализацию социальных программ и т. д.

В разделе отчета «*Движение денежных средств по инвестиционной деятельности*» представляются положительные и отрицательные денежные потоки, связанные с продажей или приобретением внеоборотных активов. Инвестиционная деятельность включает: приобретение и продажу недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов; осуществление собственного строительства; расходы на НИОКР; финансовые вложения.

В составе показателей положительных денежных потоков по инвестиционной деятельности отражаются поступления денежных средств:

- от продажи основных средств, оборудования, предметов лизинга и проката, а также нематериальных активов;

- от реализации ценных бумаг, в том числе облигаций и векселей;

- от продажи долей в уставных капиталах других организаций;

- от продажи дебиторской задолженности, приобретенной на основании уступки прав требования;

- от реализации других финансовых вложений;

- полученные дивиденды;

- полученные проценты;

- поступления от погашения займов, ранее предоставленных другим организациям, и т. п.

Показатели отрицательных денежных потоков по инвестиционной деятельности включают использование денежных средств на:

- приобретение прав на участие в уставном капитале других компаний;

- приобретение объектов основных средств;

- приобретение имущества для использования в качестве доходных вложений в материальные ценности;

- нематериальных активов;

приобретение долговых ценных бумаг (облигаций, векселей и т. д.);

покупка дебиторской задолженности на основании уступки права требования;

предоставление займов другим организациям.

Результат раздела «Движение денежных средств по инвестиционной деятельности» — *чистый денежный поток по инвестиционной деятельности* — представляет собой разницу между поступлением и выбытием денежных средств, связанных с движением внеоборотных активов организации. Отрицательная величина этого показателя позволяет сделать вывод о том, насколько активно организация иммобилизует средства, развивая свою производственную базу, осуществляя долгосрочные вложения денежных средств. Если величина чистого денежного потока по инвестиционной деятельности имеет положительное значение и такая ситуация сохраняется на протяжении длительного периода, то из этого следует, что компания активно распродает имеющиеся производственные фонды. Причинами, как правило, являются неэффективный бизнес, недостаток денежных средств для покрытия текущих обязательств и другие негативные факторы.

Поступление и выбытие денежных средств, представленное в разделе отчета «*Движение денежных средств по финансовой деятельности*», связано с хозяйственными операциями компании, в результате которых изменяется величина собственного капитала организации и полученных заемных средств.

Генерирование положительных денежных потоков по финансовой деятельности обусловлено:

поступлениями от эмиссии акций или иных долевых бумаг, т. е. получением денежных средств от первичного и дополнительного размещения акций;

получением займов и кредитов независимо от их целей и сроков;

поступлениями от продажи ранее выкупленных собственных акций или долей уставного капитала.

Показатели отрицательных денежных потоков по финансовой деятельности включают использование организацией денежных средств на:

погашение займов и кредитов;

выкуп собственных акций или долей уставного капитала;

погашение обязательств по финансовой аренде (лизинговым операциям).

Чистый денежный поток по финансовой деятельности может иметь положительное значение (если за отчетный период компания наращивала объемы заемных средств) или отрицатель-

ное (если за отчетный период компания возвратила заемных средств больше, чем получила). Это зависит от финансовой политики организации в части активизации привлечения собственных или заемных денежных ресурсов и их возврата.

Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов (чистый денежный поток) по всем видам деятельности компании может быть как положительной, так и отрицательной величиной, которая соответствует показателю абсолютной динамики остатков денежных средств за отчетный период.

6.3. АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЯМЫМ И КОСВЕННЫМ МЕТОДАМИ

Данные отчета о движении денежных средств играют важную роль не только для оценки эффективности управления денежными ресурсами организации, но используются в процессе анализа деятельности компании в целом, так как при этом имеется возможность:

- увязки результатов отчетного и предыдущего года;
- раскрытия основных источников получения и использования денежных средств;
- нейтрализации эффекта отражения выручки методом начисления (по отгрузке);
- прогнозирования притоков и оттоков денежных средств в перспективе;
- проведения анализа ликвидности компании;
- раскрытия направлений деятельности компании и анализа их сравнительной значимости;
- сравнения отчетности компаний, имеющих различия в учетной политике.

Последовательность реализации методики анализа денежных средств имеет определенную очередность (табл. 6.4).

Таблица 6.4

ПРИЕМЫ И ЭТАПЫ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аналитический прием	Аналитический блок (этап)
Горизонтальный	Анализ показателей динамики
Вертикальный	Анализ структурных показателей
Сравнительный	Анализ по центрам ответственности, по видам инвестиций, финансовых инструментов
Коэффициентный	Анализ ликвидности, оборачиваемости, эффективности
Интегральный	SWOT-анализ, анализ общего цикла денежного оборота
Факторный	Расчет и оценка влияния внешних и внутренних факторов

На первом этапе рассматривается динамика объема формирования положительного денежного потока организации (притока денежных средств) в разрезе отдельных источников. Целесообразно сопоставлять темпы роста положительного денежного потока с темпами роста активов, объемов выручки от продаж, различными показателями прибыли (прибыли от продаж, чистой прибыли). Особое внимание необходимо уделить соотношению источников образования положительного денежного потока: внутренних (выручки от продаж) и внешних (полученных займов, кредитов), выявлению степени зависимости от внешних источников.

Второй этап анализа заключается в изучении динамики объема отрицательного денежного потока организации (оттока денежных средств), а также его структуры по направлениям расходования денежных средств.

На третьем этапе анализируется сбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков по общему объему. Анализ динамики чистого денежного потока позволяет оценить результат деятельности организации, так как чистый денежный поток служит одним из важнейших индикаторов сбалансированности производственно-финансовой деятельности.

На четвертом этапе анализа определяется роль и место показателя чистой прибыли в формировании чистого денежного потока, определяется влияние на него различных факторов: изменения за анализируемый период величин остатков производственных запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, сумм начисленной амортизации, образованных резервов и т. п. Особое место уделяется характеристике «качества чистого денежного потока», т. е. показателям структуры источников его формирования. Высокий уровень качества чистого денежного потока характеризуется ростом удельного веса чистой прибыли, полученной за счет роста выручки от продаж, снижения себестоимости. Низкое качество имеет чистый денежный поток, значительная часть которого получена за счет роста цен на реализованную продукцию, обусловленного в большей степени инфляционными процессами, эпизодическими доходами и т. п.

Пятый этап — это коэффициентный анализ, в процессе которого рассчитываются необходимые относительные показатели, характеризующие эффективность использования денежных средств в организации. С помощью различных коэффициентов проводится моделирование факторных систем с целью выявления и количественного измерения разнообразных резервов роста эффективности управления денежными потоками.

Для анализа и оценки движения денежных средств в первую очередь используются:

величина и знак чистого денежного потока по операционной деятельности;

соотношение чистого денежного потока по операционной деятельности и чистой прибыли;

величина и знак чистого денежного потока по инвестиционной деятельности;

величина и знак чистого денежного потока по финансовой деятельности;

соотношение чистых операционных, инвестиционных и финансовых денежных потоков.



Одно из главных направлений анализа денежных потоков — обоснование степени достаточности (недостаточности) формирования объема денежной массы в целом, а также по видам деятельности, сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков по объему и во времени.

Этому способствует проведение анализа денежных потоков прямым методом. *Прямой метод* анализа движения денежных средств по видам деятельности организации позволяет оценить:

объемы и источники получения денежных средств, а также направления их использования в процессе осуществления текущей (обычной) деятельности;

достаточность собственных средств организации для инвестиционной деятельности;

необходимость привлечения дополнительных заемных средств в рамках финансовой деятельности;

прогноз в обеспечении постоянной платежеспособности, т. е. полной и своевременной оплаты текущих обязательств в будущем.

Прямой метод анализа движения денежных средств заключается в рассмотрении данных о положительных и отрицательных денежных потоках организации, сформированных кассовым методом путем включения в отчет хозяйственных оборотов, связанных с денежными операциями. Данный метод реализован на сравнении показателей, содержащихся в «Отчете о движении денежных средств», исчислении и оценке необходимых величин (абсолютных и относительных отклонений, темпов роста и прироста, удельного веса отдельных показателей (элементов) притока и оттока денежных средств в общем объеме положительных и отрицательных денежных потоков) за отчетный период, а также оценке динамики исследуемых показателей.

Анализ денежных потоков по данным отчета о движении денежных средств позволяет оценить финансовую мощь компании. Ключевой показатель такой оценки, а также своеобразный индикатор качества финансово-хозяйственной деятельности — чистый денежный поток по текущей деятельности. Его положительная динамика характеризует масштабы роста финансового потенциала организации, так как, с одной стороны, чистый денежный поток является уровнем кассовой доходности, достигнутым за прошлые отчетные периоды, который позволяет сделать выводы о тенденциях дальнейшего развития бизнеса. С другой стороны, он играет роль наиболее устойчивого источника инвестиционной активности предприятия, а также служит гарантией платежеспособности в части обязательств перед кредиторами и собственниками (учредителями, участниками).

Представим три различные финансовые ситуации, когда показатели чистых денежных потоков в отчетах о движении денежных средств выглядят следующим образом (табл. 6.5).

Таблица 6.5

ПОКАЗАТЕЛИ ЧИСТЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПО ВИДАМ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

(тыс. руб.)

Ситуация	Чистый денежный поток по видам деятельности организации		
	текущая	инвестиционная	финансовая
Вариант 1	200	-1000	800
Вариант 2	-900	300	600
Вариант 3	1000	—	-300

В первой ситуации (вариант 1) налицо активизация вложений денежных средств во внеоборотные активы. Источником последних является в первую очередь нарастание финансовых обязательств. Рост финансовой зависимости, снижение ликвидности баланса в данном случае могут быть оправданны, если компания рассчитывает на окупаемость инвестиций, позитивным прогнозом чего является генерирование избыточной денежной массы по текущей деятельности.

Вторая ситуация (вариант 2) свидетельствует о наличии регресса в деятельности компании, так как текущая деятельность остро нуждается в пополнении денежного оборота, источником которого являются заимствования денежных средств и, как следствие, повышение финансовой напряженности. Кроме этого, к негативному факту относится распродажа вне-

оборотных активов, что также может объясняться острой денежной потребностью.

В третьей ситуации (вариант 3) имеет место наращение чистого денежного потока по текущей деятельности, что на первый взгляд может показаться положительным фактом. Однако в данном случае компания генерирует значительную избыточную денежную массу и не использует ее эффективно (на расширение масштабов бизнеса, производственной базы, освоение новых видов продукции и т. п.). Отказ от заемных средств (о чем свидетельствует отрицательный результат по финансовой деятельности), с одной стороны, повышает уровень ликвидности, но, с другой стороны, свидетельствует об упущенных выгодах в условиях снижения эффекта финансового рычага. В данном случае поддержание слишком высокого уровня ликвидности компании создает ситуацию, когда денежные средства «зависают», не работают. В условиях инфляции это приводит к существенным потерям, связанным с обесценением денежных средств.



Используя данные отчета о движении денежных средств, можно сделать вывод о качестве управления денежными потоками организации, высокий уровень которого характеризуется ситуацией, когда избыточная денежная масса по текущей деятельности используется для расширения масштабов бизнеса и есть высокая вероятность окупаемости связанных с этим процессом инвестиционных вложений долгосрочного характера.

Для наиболее полной практической реализации методики анализа денежных потоков необходимо воспользоваться информацией, содержащейся в Бухгалтерском балансе (форма № 1), Отчете о прибылях и убытках (форма № 2), Отчете о движении денежных средств (форма № 4) ОАО «Гран».

По данным отчета «О движении денежных средств» ОАО «Гран» составлена табл. 6.6. В ней содержатся показатели, отражающие движение денежных средств организации за 2005 и 2006 гг. в абсолютном выражении, и относительные показатели, характеризующие структуру денежных потоков в разрезе видов деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой. В результате осуществления в 2006 г. производственно-коммерческой деятельности организация существенно увеличила объем денежной массы как в части поступления денежных средств, так и в части их оттока. Данную ситуацию можно оценить положительно, так как она является следствием роста масштабов производства и реализации продукции.

Позитивный момент — превышение притока денежных средств над их оттоком в 2006 г., которое обеспечило достижение положительного значения чистого денежного потока в раз-

Таблица 6.6

**ПОКАЗАТЕЛИ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ
ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОАО «ГРАН»**

Показатель денежных потоков		Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Структура, %			
		2005 г.	2006 г.	изменение, (+, -)		2005 г.	2006 г.	Изменение (+, -)	
А		1	2	3	4	5	6	7	
Положительный — всего		37 858	41 073	3215	108,5	100,0	100,0	—	
Отрицательный — всего		37 833	40 977	3144	108,3	100,0	100,0	—	
Чистый — всего		25	96	71	384,0	—	—	—	
В том числе по видам деятельности	текущей	положительный	36 953	39 310	2357	106,4	97,61	95,71	-1,90
		отрицательный	36 276	38 459	2183	106,0	95,88	93,86	-2,02
		чистый	677	851	174	125,7	—	—	—
	инвестиционной	положительный	63	263	200	417,5	0,17	0,64	0,47
		отрицательный	354	825	471	233,1	0,94	2,01	1,07
		чистый	-291	-562	-271	-193,3	—	—	—
	финансовой	положительный	842	1500	658	178,1	2,22	3,65	1,43
		отрицательный	1203	1693	490	140,7	3,18	4,13	0,95
		чистый	-361	-193	168	146,5	—	—	—

мере 96 тыс. руб. Позитивная динамика чистого денежного потока в целом по организации обусловлена тем, что сумма его притока в 2006 г. увеличилась по сравнению с 2005 г. на 3215 тыс. руб., темп прироста составил 8,5%, а значение отрицательного денежного потока возросло чуть меньше — на 3144 тыс. руб., или на 8,3%.

Рассматривая показатели денежных потоков по видам деятельности, следует отметить, что наибольший объем денежной массы обеспечивает оборот по основной, текущей деятельности организации. Сумма притока денежных средств по текущей деятельности в 2005 г. составила 39 310 тыс. руб., что на 2357 тыс. руб. больше, чем в предыдущем; удельный вес данно-

го показателя в общем объеме всех денежных поступлений составил в 2006 г. 95,71%, что на 1,90% ниже показателя 2005 г. Это объясняется относительным повышением активизации деятельности ОАО «Гран» в инвестиционной области.

Сравнение данных по текущей деятельности свидетельствует об имеющемся превышении притока над оттоком в 2005 г. на сумму 677 тыс. руб. (36 953 — 36 276) и в 2006 г. — на сумму 851 тыс. руб. (39 310 — 38 459), что служит положительным фактом, так как именно текущая (обычная) деятельность должна обеспечивать условие достаточности денежных средств для осуществления операций по инвестиционной и финансовой деятельности.

Превышение притока денежных средств над оттоком по текущей деятельности в 2006 г. позволило организации существенно увеличить объем операций в инвестиционной и финансовой областях деятельности. Так, рост удельного веса оттока денежных средств по инвестиционной деятельности в 2006 г. по сравнению с 2005 г. составил 1,07%; абсолютная величина этого показателя возросла на 471 тыс. руб., или более чем в 1,3 раза. Данное обстоятельство свидетельствует о значительном росте вложений долгосрочного, капитального характера и связано с реализацией стратегических планов организации. По-видимому, организация, имея значительное высвобождение денежных средств от текущей деятельности, активно формировала в 2006 г. свою материально-техническую базу и осуществляла иные вложения долгосрочного характера, рассчитывая на получение отдачи по этим вложениям средств в относительно отдаленной перспективе, что вполне может соответствовать производственно-коммерческим целям.

В 2006 г. в ОАО «Гран» денежные потоки по финансовой деятельности были в первую очередь ориентированы на возврат заемных средств. Об этом говорит превышение отрицательного потока (1693 тыс. руб.) над положительным (1500 тыс. руб.). Положительная динамика притока денежных средств в результате привлечения займов, кредитов в 2006 г. по сравнению с 2005 г. (абсолютный прирост составляет 658 тыс. руб., относительный прирост — 78,1%) свидетельствует не об активном отказе от заемных денежных вливаний в бизнес, а лишь о необходимой доле финансовой осторожности компании, при которой она возмещает привлеченные денежные средства более активно, чем привлекает вновь. Эффективное использование возросшей (как в абсолютном, так и в относительном выражении) привлеченной денежной массы, направленной на финансирование текущих операций, позволило компании нарастить избыточный положительный денежный поток и на-

править его в инвестиционное русло, на затраты капитального характера. Подводя итог, можно сделать вывод, что организация в 2006 г. в целом осуществляла достаточно рациональное управление денежными потоками. Однако необходим дальнейший, более детальный анализ структуры притоков и оттоков денежных средств.

По данным табл. 6.7 и 6.8 можно проанализировать структуру поступления и выбытия денежных средств ОАО «Гран» за 2005—2006 гг. Показатели, характеризующие отдельные элементы положительных денежных потоков, объединены в три группы (табл. 6.7). В первую группу — «Средства, полученные от покупателей» включены показатели денежных поступлений, непосредственно участвующие в формировании финансовых результатов по обычным операциям продажи продукции. В состав второй группы вошли показатели денежных поступлений, участвующие в формировании финансовых результатов лишь косвенно. К их числу относятся кредиты, займы и прочие заемные средства, полученные организацией на возвратной основе. Третья группа показателей положительного денежного потока включает поступления денежных средств в виде доходов от финансовых, прочих операций, а также доходов от продажи внеоборотных активов.

Как видно из табл. 6.7, наибольший приток денежных средств ОАО «Гран» и в 2005-м, и в 2006 г. был обеспечен за

Таблица 6.7

СОСТАВ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ПРИТОКА
ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОАО «ГРАН»

Показатель, коды строк формы № 4	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	2005 г.	2006 г.	абсолютное изменение (+, -)		2005 г.	2006 г.	абсолютное изменение (+, -)
Средства, полученные от покупателей (стр. 120)	35 901	38 869	2968	108,27	94,83	94,63	-0,20
Заемные средства, полученные на возвратной основе (стр. 420)	842	1500	658	178,15	2,22	3,65	1,43
Дивиденды, проценты и прочие поступления (стр. 130 + стр. 210 + + стр. 240)	1115	704	-411	63,14	2,95	1,72	-1,23
Всего поступило денежных средств (положительный денежный поток)	37 858	41 073	3215	108,49	100,0	100,0	—

СОСТАВ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ОТТОКА
ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОАО «ГРАН»

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	2005 г.	2006 г.	абсолютное изменение (+, -)		2005 г.	2006 г.	абсолютное изменение (+, -)
Оплата товаров, работ, услуг, авансы и прочее использование средств на текущие операции (стр. 150 + стр. 190)	24 994	22 822	-2172	91,31	66,06	55,70	-10,36
Оплата труда и начисления на оплату труда (стр. 160)	5031	6232	1201	123,87	13,30	15,21	1,91
Выплата дивидендов, процентов по заемным средствам (стр.170)	194	1370	1176	706,19	0,51	3,34	2,83
Погашение налоговых обязательств (стр. 180)	6057	8035	1978	132,66	16,01	19,61	3,60
Приобретение основных средств, капитальное строительство (стр. 290)	354	725	371	204,80	0,94	1,77	0,83
Финансовые вложения и полученные проценты (стр. 300 + стр. 310)	—	100	100	—	—	0,24	0,24
Выплаченные кредиты, займы (стр. 430)	1203	1693	490	140,73	3,18	4,13	0,95
Всего израсходовано денежных средств (отрицательный денежный поток)	37 833	40 977	3144	108,3	100,0	100,0	—

счет средств, полученных от покупателей (выручки от продаж и полученных авансов). Абсолютная величина прироста этих показателей в 2006 г. возросла на 2968 тыс. руб., темп роста по сравнению с 2005 г. составил 108,27%. Вместе с тем сравнение относительных показателей структуры притока денежных средств показало снижение в 2006 г. удельного веса поступлений денежных средств в виде выручки и авансов на 0,20% по сравнению с 2005 г. Сумма денежных поступлений в виде займов и кредитов в 2006 г. увеличилась на 658 тыс.руб. (+78,15%), их удельный вес возрос на 1,43% и составил 3,65% общей массы денежных поступлений. В 2006 г. наблюдалось снижение денежных поступлений от прочих видов деятельности организа-

ции (дивиденды, проценты и т. п.), сумма которых уменьшилась на 411 тыс. руб. (-36,86%). Удельный вес таких поступлений также снизился на 1,23% и составил в 2006 г. 1,72%.

Показатели, отражающие состав и структуру отрицательных денежных потоков, объединены в группы исходя из их экономического содержания и сущности хозяйственных операций, связанных с оттоком денежных средств. По данным табл. 6.8, отток денежных средств в 2005 и 2006 гг. в большей степени обусловлен текущими хозяйственными операциями по оплате товаров, работ, услуг и выданных авансов, т. е. осуществлением основной деятельности организации. Однако сумма денежных средств, использованных на эти цели, снизилась в 2006 г. на 2172 тыс. руб., а удельный вес сократился на 10,36% и составил 55,70% общей суммы отрицательного денежного потока. Из этого следует вывод, что при общем росте масштабов обычной деятельности организации (из динамики положительного денежного потока по текущей деятельности) она стала тратить для этого меньшую сумму средств. Конкретный характер причин такой позитивной ситуации необходимо, по-видимому, искать в относительном удешевлении затрат на сырье, материалы, уровень которых на единицу продукции по данным отчетности ОАО «Гран» действительно снизился в 2006 г. Практически по всем другим направлениям использования денежных средств в 2006 г. наблюдался рост абсолютных и относительных величин. Оценивая данную ситуацию и сравнивая масштабы отрицательного и положительного денежного потока в целом, можно сделать вывод, что общий рост оттока денежных средств — следствие роста объемов производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Гран», что, несомненно, можно оценить положительно. В целом объемы и динамика денежных поступлений и выбытий свидетельствуют об эффективности управления денежными потоками ОАО «Гран».

Наряду с анализом денежных потоков в целом по организации целесообразно аналогичное его проведение по отдельным структурным подразделениям (центрам ответственности).



Значительное внимание в процессе анализа денежных потоков должно быть уделено анализу равномерности распределения объемов притока и оттока денежных средств по отдельным временным промежуткам.

Это позволяет выявить характер колебаний абсолютных и относительных величин денежных потоков под воздействием различного рода факторов, в частности сезонности производства и реализации, определить максимальные значения так называемых пиков отклонений от средних величин, а также разработать предложения по сглаживанию колебаний.

По ежемесячным отчетным данным ОАО «Гран» составлена табл. 6.9. Распределение абсолютных и относительных показателей притока, оттока и остатков денежных средств по месяцам было далеко не равномерным. Так, относительно среднемесячного значения удельного веса денежного потока, равного 8,33% ($100 : 12 = 8,33\%$), его максимальные и минимальные показатели варьировались от 15,11 до 3,99% в 2005 г. и от 15,02 до 3,33% в 2006 г.

Таблица 6.9

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОАО «ГРАН»
ПО МЕСЯЦАМ И КВАРТАЛАМ 2005—2006 гг.**

Месяц	Удельный вес денежного потока			
	положительного		отрицательного	
	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.
Январь	8,66	8,99	9,06	9,59
Февраль	8,06	7,65	7,15	6,55
Март	9,50	9,12	8,88	9,92
Итого I квартал	26,22	25,76	25,09	26,06
Апрель	6,87	7,55	7,33	7,99
Май	3,99	4,06	4,02	3,33
Июнь	4,48	4,09	5,30	5,40
Итого II квартал	15,34	15,70	16,65	16,72
Июль	5,13	5,67	4,99	5,01
Август	8,45	7,98	7,99	8,66
Сентябрь	7,37	8,44	7,65	8,01
Итого III квартал	20,95	22,09	20,63	21,68
Октябрь	9,50	10,03	11,56	10,22
Ноябрь	12,88	11,40	11,98	10,49
Декабрь	15,11	15,02	14,09	14,83
Итого IV квартал	37,49	36,45	37,63	35,54
Всего за год	100,00	100,00	100,00	100,00

Для характеристики равномерности распределения денежных потоков по кварталам 2005 и 2006 гг. необходимо воспользоваться относительными величинами коэффициентов равномерности. Коэффициент равномерности характеризует относительную величину среднеквадратических отклонений фактических значений показателей от их среднеарифметического значения и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{равн}} = 1 - \frac{\sigma}{\bar{x}},$$

где σ — среднеквадратическое отклонение фактических значений i -х показателей от их среднеарифметического значения за период; рассчитывается по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}},$$

где x_i — фактическое значение i -го показателя совокупности данных;
 \bar{x} — среднеарифметическое значение фактических показателей денежных потоков по совокупности данных;
 n — количество показателей, принимаемых в расчет.

В качестве i -х значений показателей могут быть использованы как абсолютные величины притоков и оттоков денежных средств по кварталам (месяцам, декадам) в стоимостном выражении, так и относительные показатели удельного веса притока и оттока денежных средств за каждый временной интервал. Для расчета соответствующих коэффициентов равномерности за 2005 и 2006 гг. использованы фактические квартальные значения удельных весов (в %) притоков и оттоков денежных средств, приведенные в табл. 6.9. Так, величина \bar{x} равна 25%, а x_i — соответствующие значения удельного веса денежных потоков за I–IV кварталы 2005 и 2006 гг. Результаты расчетов представлены в табл. 6.10.

Таблица 6.10

РАСЧЕТ КОЭФФИЦИЕНТОВ РАВНОМЕРНОСТИ ПРИТОКОВ И ОТТОКОВ
 ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОАО «ГРАН» ЗА 2005–2006 гг.

Показатель	Расчет	Значение, %
Коэффициент равномерности притока денежных средств за 2005 г.	$1 - \frac{\sqrt{(26,22 - 25)^2 + (15,34 - 25)^2 + (20,95 - 25)^2 + (37,49 - 25)^2}}{25}$	67,31
Коэффициент равномерности притока денежных средств за 2006 г.	$1 - \frac{\sqrt{(25,76 - 25)^2 + (15,70 - 25)^2 + (22,09 - 25)^2 + (36,45 - 25)^2}}{25}$	69,89
Коэффициент равномерности оттока денежных средств за 2005 г.	$1 - \frac{\sqrt{(25,09 - 25)^2 + (16,65 - 25)^2 + (20,63 - 25)^2 + (37,63 - 25)^2}}{25}$	68,48
Коэффициент равномерности оттока денежных средств за 2006 г.	$1 - \frac{\sqrt{(26,06 - 25)^2 + (16,72 - 25)^2 + (21,68 - 25)^2 + (35,54 - 25)^2}}{25}$	72,30

Исчисленные коэффициенты равномерности имеют недостаточно высокие значения. Однако их сравнение в динамике говорит в пользу 2006 г., так как коэффициенты равномерности и притока, и оттока денежных средств выше соответствующих показателей 2005 г. Вместе с тем значения коэффициентов существенно удалены от 100%-ного уровня абсолютной равномерности (чем ближе значение коэффициента равномерности к 100%, тем более равномерно распределены фактические величины показателей относительно их среднеарифметического или среднеквадратического значения). Следовательно, можно сделать вывод о невысоком уровне равномерности притоков и оттоков денежных средств ОАО «Гран». Оценка сложившейся ситуации не может быть однозначной. Если деятельности анализируемого предприятия свойственна существенная степень сезонности производства и реализации продукции, то следует лишь констатировать этот факт, но целесообразно было бы на основе трендового анализа выявить характер сезонной волны и оценить фактические отклонения от установленного тренда. При этом существенные максимальные и минимальные значения отклонений будут оцениваться негативно.

Распределение положительных и отрицательных денежных потоков помесечных показателей удельного веса за 2005 и 2006 гг.

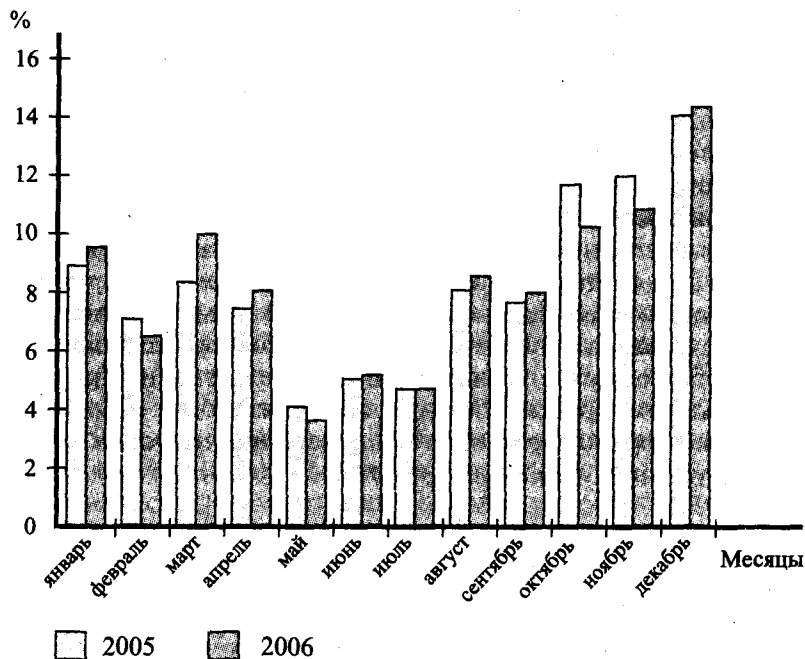


Рис. 6.2 (а). Распределение положительных денежных потоков ОАО «Гран» по месяцам за 2005–2006 гг.

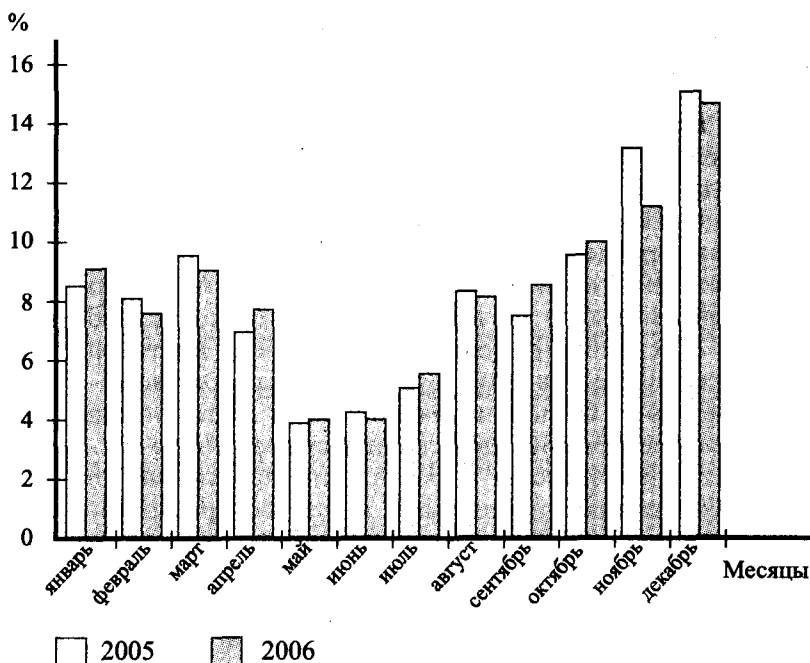


Рис. 6.2 (б). Распределение отрицательных денежных потоков ОАО «Гран» по месяцам за 2005–2006 гг.

проиллюстрировано также с помощью диаграмм, представленных на рис. 6.2.

Анализ денежных потоков на базе показателей финансовой отчетности может быть использован как при оперативном, так и стратегическом финансовом планировании. Если в рамках краткосрочного периода (от месяца до квартала) сравнительно легко спланировать поступления и выплаты денежных средств, то при среднесрочном плановом периоде (от квартала до полугодия) и долгосрочном (более года) следует основываться на поддержании необходимого балансового соотношения между собственными средствами и обязательствами. При этом необходимый уровень ликвидности должен быть обеспечен за счет планируемого соответствия нарастания итоговых выплат и поступлений денежных средств.



Для решения проблемы взаимосвязки двух «чистых» финансовых результатов используется так называемый косвенный метод анализа.

Он реализуется на корректировках чистой прибыли отчетного периода, в результате которых последняя становится равной чистому денежному потоку (приросту остатка денежных

средств). Такие корректировки условно подразделяются на три группы по характеру хозяйственных операций.

1. **Корректировки, связанные с несовпадением времени отражения доходов и расходов в бухгалтерском учете с притоком и оттоком денежных средств по этим операциям.** Примером служит отражение в учете операции отгрузки продукции с предоставлением покупателям отсрочки платежа, при котором начисляется доход (выручка от продаж), а соответствующего притока денежных средств в данном отчетном периоде может не произойти. Следовательно, необходимо выполнить корректировку прибыли в сторону ее уменьшения на сумму роста балансовых остатков дебиторской задолженности. И наоборот, при росте кредиторской балансовой задолженности по авансам, полученным от покупателей в качестве предоплаты за будущие поставки продукции, необходимо увеличить прибыль отчетного периода.

2. **Корректировки, связанные с хозяйственными операциями, не оказывающими непосредственного влияния на формирование прибыли, но вызывающими движение денежных средств.** В частности, оплата закупок сырья, материалов и т. п. и адекватный этому рост остатков материальных оборотных активов в анализируемом периоде вызывают необходимость корректировок величины чистой прибыли. При росте остатков материальных оборотных активов сумму чистой прибыли требуется уменьшить на эту величину, при снижении — увеличить. Иным примером данной группы корректировочных процедур могут быть хозяйственные операции, вызывающие изменение балансовых обязательств по кредитам и займам. Так, приток или отток денежных средств в связи с привлечением или возвратом заемных средств (кредитов, займов) не вызывает аналогичного изменения финансового результата. Поэтому при изменении остатков соответствующих счетов сумма прибыли отчетного периода также подлежит корректировке: с их ростом прибыль должна быть увеличена, с уменьшением — уменьшена.

3. **Корректировки, связанные с операциями, оказывающими непосредственное влияние на расчет показателя прибыли, но не вызывающие движения денежных средств.** Пример такой операции — начисление амортизации основных средств, материальных активов. Прибыль должна быть скорректирована в сторону увеличения на сумму начисленной амортизации за отчетный период.

При корректировке суммы чистой прибыли учитываются изменения балансовых остатков активов и пассивов по видам деятельности организации (текущей, инвестиционной, финансовой). В процессе корректировок величина чистой прибыли

преобразуется в величину изменения остатка денежных средств за анализируемый период, т. е. в конечном счете должно быть достигнуто равенство:

$$P'_q = \Delta ДС,$$

где P'_q — скорректированная величина чистой прибыли за анализируемый период;

$\Delta ДС$ — абсолютное изменение балансовых остатков денежных средств за анализируемый период (совокупный чистый денежный поток) или разность между валовым положительным и валовым отрицательным денежным потоком по всем видам деятельности.

Формулы для расчетов за анализируемый период имеют следующий вид:

по текущей деятельности —

$$\text{ЧДП}_T = P_q + A_{OC} + A_{HA} + \Delta ДЗ + \Delta З + \Delta КЗ,$$

где ЧДП_q — чистый денежный поток по текущей деятельности;

P_q — чистая прибыль за анализируемый период;

A_{OC}, A_{HA} — начисленная за анализируемый период амортизация соответственно основных средств и нематериальных активов;

$\Delta ДЗ, \Delta З, \Delta КЗ$ — прирост (снижение) остатков соответственно дебиторской задолженности; запасов материальных оборотных активов; кредиторской задолженности;

по инвестиционной деятельности —

$$\text{ЧДП}_и = \Delta OC + \Delta HA + \Delta ДФВ + D_b - П_{ид} + \Delta НКС,$$

где $\text{ЧДП}_и$ — чистый денежный поток по инвестиционной деятельности;

$\Delta OC, \Delta HA, \Delta ДФВ, \Delta НКС$ — прирост (снижение) остатков соответственно основных средств, нематериальных активов, долгосрочных финансовых вложений, незавершенного строительства;

D — дивиденды (проценты), полученные по долгосрочным финансовым вложениям;

$П_{ид}$ — прибыль от инвестиций;

по финансовой деятельности —

$$\text{ЧДП}_ф = \Delta СК + \Delta ДЗК + \Delta КЗК,$$

где $\text{ЧДП}_ф$ — чистый денежный поток по финансовой деятельности;

$\Delta СК, \Delta ДЗК, \Delta КЗК$ — прирост (снижение) остатка соответственно собственного капитала, долгосрочных займов, кредитов; краткосрочных займов и кредитов.

Для проведения расчетов необходимо воспользоваться данными оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета, а также отдельными аналитическими записями. Например, если необходимо скорректировать прибыль в связи с изменением стоимости основных средств за анализируемый период, то данную величину можно определить, воспользовавшись бухгалтерскими записями по дебету балансового счета 01, из которых следует выбрать лишь те, которые связаны с приобретением основных средств за плату. Соответственно из записей по кредиту счета 01 следует выбрать суммы, связанные с продажей основных средств за деньги (т. е. суммы денежных средств, полученные от реализации основных средств). Корректировочная величина, связанная с изменением стоимости основных средств, будет равна разности между принятыми в расчет дебетовыми и кредитовыми оборотами по счету 01. На эту сумму следует скорректировать показатель чистой прибыли организации за анализируемый период.

Аналогично рассчитываются корректировочные суммы по другим балансовым счетам учета внеоборотных активов.

Процедура расчета корректировочной величины по счетам учета дебиторской задолженности заключается в определении приращения сальдо за анализируемый период по счетам дебиторов (62, 71, 76 и т. д.). На сумму этого приращения будет корректироваться финансовый результат анализируемого периода. Если приращение будет положительным, то сумму прибыли необходимо уменьшить на эту величину, а если отрицательным — увеличить.

Корректировки прибыли в связи с начислением амортизации производятся на сумму начисленной амортизации за анализируемый период (кредитовые обороты по счетам 02, 05), при этом сумма прибыли увеличивается.

Корректировочные процедуры затрагивают подавляющую часть счетов бухгалтерского учета, причем расчеты должны производиться исходя из предлагаемого общего правила: чтобы достичь соответствия между суммой прироста остатков денежных средств и скорректированной суммой чистой прибыли, необходимо чистую прибыль увеличивать на сумму положительного приращения капитала (собственных и заемных источников средств) и уменьшать на сумму положительного приращения активов (внеоборотных, оборотных); знак корректировки меняется на противоположный, если абсолютное значение приращения активов и капитала отрицательное.

В наиболее упрощенном виде процедура корректировок чистой прибыли для преобразования ее в чистый денежный поток может быть реализована с использованием данных баланса.

В табл. 6.11 представлены расчеты по данным ОАО «Гран» за 2006 г., в результате которых сумма чистой прибыли (2734 тыс. руб., стр. 190 Отчета о прибылях и убытках, форма № 2) скорректирована на изменения балансовых остатков и стала равной величине чистого денежного потока (96 тыс. руб., стр. 050 Отчета о движении денежных средств, форма № 4).

Таблица 6.11

КОРРЕКТИРОВКИ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ОАО «ГРАН» ЗА 2006 г.
(КОСВЕННЫЙ МЕТОД)

Показатель	Номер формы, код строки	Сумма (+, -), тыс. руб.
А	1	2
Чистая прибыль	2, стр. 190	2734
Чистый денежный поток	4, стр. 050	96
Корректировки чистой прибыли в связи с изменением балансовых остатков:		
нематериальных активов*	1, стр. 110	-2
основных средств*	1, стр. 120	-105
незавершенного строительства	1, стр. 130	-645
долгосрочных финансовых вложений	1, стр. 140	-80
отложенных налоговых активов	1, стр. 145	-24
запасов	1, стр. 210	-152
НДС по приобретенным ценностям	1, стр. 220	70
дебиторской задолженности (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	1, стр. 230	50
дебиторской задолженности (платежи по которой ожидаются менее чем через 12 месяцев после отчетной даты)	1, стр. 240	-64
краткосрочных финансовых вложений	1, стр. 250	-20
резервного капитала	1, стр. 430	14
нераспределенной прибыли прошлых лет	1, стр. 470 (за минусом чистой прибыли отчетного года)	-684
займов и кредитов	1, стр. 610	-193
кредиторской задолженности	1, стр. 620	-790
доходов будущих периодов	1, стр. 640	-8
резервов предстоящих расходов	1, стр. 650	-5
Итого сумма корректировок чистой прибыли	-	-2638
Чистая прибыль с учетом корректировок	-	96

* По данным статьям учтены корректировки на амортизацию.

Скорректированная величина чистой прибыли ОАО «Гран» за 2006 г. равна приросту остатка денежных средств:

$$\begin{array}{r} \text{Чистая прибыль} \\ (2734 \text{ тыс. руб.}) \end{array} - \begin{array}{r} \text{Общая сумма} \\ \text{корректировок} \\ (-2638 \text{ тыс. руб.}) \end{array} = \begin{array}{r} \text{Чистый денежный} \\ \text{поток (96 тыс. руб.)} \end{array}$$



Косвенный метод анализа денежных потоков позволяет определить влияние различных факторов финансово-хозяйственной деятельности организации на чистый денежный поток.

Благодаря этому методу можно установить, какие факторы сыграли наиболее существенную роль в плане отвлечения денежных средств и какие источники были привлечены организацией для компенсации денежной массы.

По данным табл. 6.11, ОАО «Гран» активно использовало денежные средства на финансирование внеоборотных активов. Наиболее значительная иммобилизация произошла в результате приобретения основных средств (–105 тыс. руб.) и капитального строительства (–645 тыс. руб.). Активизация производственной деятельности компании в 2006 г. потребовала дополнительного отвлечения денежных средств в материально-производственные запасы (–152 тыс. руб.) и дебиторскую задолженность (64 тыс. руб.). Рассматривая влияние динамики показателей пассива баланса на денежный оборот, можно заметить, что для наращивания вложения средств капитального характера компании не потребовались дополнительные заимствования. Более того, ОАО «Гран» за 2006 г., умело управляя денежными потоками, сократило краткосрочные обязательства в части кредитных средств и кредиторской задолженности, что привело к укреплению финансовой независимости. Динамика собственных источников средств, и в частности использование чистой прибыли (–684 тыс. руб.), свидетельствует о том, что денежных средств хватило и на выплату дивидендов.

Использование косвенного метода позволяет констатировать, что ОАО «Гран» проводило в 2006 г. эффективную денежную политику.

В отличие от данной компании многие хозяйствующие субъекты постоянно испытывают нехватку денежных средств для поддержания постоянной платежеспособности. Порой, отвлекая денежные средства из оборота на оплату затрат капитального характера, организации используют заемные средства, привлекаемые на краткосрочной основе. С наступлением сроков их погашения (менее года), когда капитальные затраты еще не окупились (так как для этого требуется более длительный период) и необходимая денежная масса еще не сгенерирована, у компании возникает ситуация неплатежеспособности, грозя-

шая в самом худшем случае банкротством. Как правило, меры, предпринимаемые в таком положении, сводятся к поиску источников дополнительных денежных заимствований. Если получение очередных краткосрочных «вливаний» временно помогает, то через определенный непродолжительный срок опять возникают финансовые затруднения. В конце концов «круг» замыкается и наступает закономерный момент реализации финансовых рисков, вплоть до катастрофического уровня — ликвидации компании. Безусловно, банкротство предприятий наступает в результате нарушения целого комплекса правил ведения бизнеса, одно из которых — реализация финансовой политики по привлечению и использованию заемных денежных ресурсов.



Косвенный метод помогает вовремя обнаружить негативные тенденции (например, существенный рост отвлечения денежных средств, компенсацией которого являются кредиты и займы, имеющие высокий уровень платности) и своевременно принять адекватные меры по предотвращению возможных негативных финансовых последствий.

Основываясь на результатах прямого и косвенного анализа движения денежных средств, руководство организации может корректировать свою финансовую политику в отношении с дебиторами и кредиторами, принимать решения по формированию оптимальных объемов производственных запасов, созданию резервов, реинвестированию прибыли, ее распределению и потреблению с учетом имеющихся финансовых возможностей и уровня обеспеченности денежными ресурсами.

6.4. КОЭФФИЦИЕНТНЫЙ МЕТОД В ОЦЕНКЕ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Коэффициентный анализ представляет собой неотъемлемую часть анализа денежных потоков. С его помощью изучаются уровни и их отклонения от плановых и базисных значений различных относительных показателей, характеризующих денежные потоки, а также рассчитываются коэффициенты эффективности использования денежных средств организации.

Важный момент в использовании данного метода анализа — изучение динамики различных коэффициентов, позволяющее установить положительные и отрицательные тенденции, отражающие качество управления денежными потоками организации, а также разработать необходимые мероприятия для внесения соответствующих корректив, направленных на оптимизацию управленческих решений в процессе хозяйственной деятельности.

Прежде всего коэффициентный анализ денежных потоков дает представление о возможности компании генерировать необходимую величину поступлений денежных средств по текущей деятельности для поддержания платежеспособности, т. е. своевременно и в полном объеме погашать краткосрочные обязательства перед кредиторами, персоналом, налоговыми органами, внебюджетными фондами и т. п. Для этого рассчитывается *коэффициент текущей платежеспособности за год* по данным формы № 4 по формуле:

$$K_{пл} = \frac{ПДП_{тд}}{ОДП_{тд}},$$

- где $K_{пл}$ — коэффициент текущей платежеспособности;
 $ПДП_{тд}$ — общая величина поступлений денежных средств по текущей деятельности;
 $ОДП_{тд}$ — общая величина использованных денежных средств на текущую деятельность.

Одним из важнейших показателей, определяющих достаточность создаваемого организацией чистого денежного потока с учетом финансируемых потребностей, является *коэффициент достаточности чистого денежного потока* за анализируемый период:

$$K_{дп} = \frac{ЧДП_{тд}}{ЗК + \Delta З + Д},$$

- где $K_{дп}$ — коэффициент достаточности чистого денежного потока;
 $ЧДП_{тд}$ — чистый денежный поток по текущей деятельности;
 $ЗК$ — выплаты по долго- и краткосрочным кредитам и займам за период;
 $\Delta З$ — прирост (снижение) остатка материальных оборотных активов за период;
 $Д$ — дивиденды, выплаченные собственникам организации за период.

В качестве обобщающего показателя предлагается использовать *коэффициент эффективности денежных потоков* в анализируемом периоде, который определяется по формуле:

$$K_{эфп} = \frac{ЧДП_{тд}}{ОДП_{тп}},$$

- где $K_{эфп}$ — коэффициент эффективности денежных потоков;
 $ЧДП_{тд}$ — чистый денежный поток по текущей деятельности за период;
 $ОДП_{тд}$ — отрицательный денежный поток по текущей деятельности за период.

Одним из частных показателей эффективности является коэффициент реинвестирования денежных потоков организации:

$$K_{\text{реин}} = \frac{\text{ЧДП}_{\text{та}} - Д}{\Delta \text{ВА}},$$

- где $K_{\text{реин}}$ — коэффициент реинвестирования чистого денежного потока в анализируемом периоде;
 $\text{ЧДП}_{\text{та}}$ — чистый денежный поток по текущей деятельности за период;
 $Д$ — дивиденды, выплаченные собственникам организации за период;
 $\Delta \text{ВА}$ — прирост внеоборотных активов, связанный с произведенными организацией затратами за период.

Для оценки синхронности формирования различных видов денежных потоков рассчитывается коэффициент ликвидности денежного потока в разрезе отдельных временных интервалов (месяц, квартал) внутри рассматриваемого периода (года):

$$K_{\text{лп}} = \frac{\text{ПДП}}{\text{ОДП}},$$

- где $K_{\text{лп}}$ — коэффициент ликвидности денежного потока в анализируемом периоде;
 ПДП — приток денежных средств за период (положительный денежный поток);
 ОДП — отток денежных средств за период (отрицательный денежный поток).

Оценка эффективности использования денежных средств производится также с помощью различных коэффициентов рентабельности:

$$\rho_{\text{лп}} = \frac{P_{\text{ч}}}{\text{ПДП}},$$

- где $\rho_{\text{лп}}$ — коэффициент рентабельности положительного денежного потока в анализируемом периоде;
 $P_{\text{ч}}$ — чистая прибыль, полученная за период;
 ПДП — положительный денежный поток за период;

$$\rho_{\text{дс}} = \frac{P_{\text{ч}}}{\text{ДС}},$$

- где $\rho_{\text{дс}}$ — коэффициент рентабельности среднего остатка денежных средств в анализируемом периоде;
 $P_{\text{ч}}$ — чистая прибыль, полученная за период;
 ДС — средняя величина остатка денежных средств за период;

$$\rho_{\text{одп}} = \frac{P_{\text{ч}}}{\text{ОДП}},$$

- где $\rho_{\text{одп}}$ — коэффициент рентабельности оттока (отрицательного потока) денежных средств в анализируемом периоде;
 $P_{\text{ч}}$ — чистая прибыль, полученная за анализируемый период;
 ОДП — отрицательный денежный поток за период.

Коэффициенты рентабельности денежных потоков можно исчислять, используя как показатель чистой прибыли организации, так и другие показатели прибыли (прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и т. д.), а вместо показателя положительного денежного потока можно использовать показатель отрицательного денежного потока. Например, показатель рентабельности денежных затрат по текущей деятельности рассчитывается по формуле:

$$\rho_{\text{сдс}} = \frac{P_{\text{N}}}{\text{ОДП}_{\text{тл}}},$$

- где $\rho_{\text{сдс}}$ — коэффициент рентабельности денежных затрат по текущей деятельности в анализируемом периоде;
 P_{N} — прибыль от продаж за период (прибыль по обычным видам деятельности);
 ОДП_{тл} — отрицательный денежный поток по текущей деятельности за период.

Перечисленные выше коэффициенты целесообразно анализировать в динамике, т. е. рассматривать изменение значений коэффициентов во времени, как минимум за три года, рассчитывая абсолютные и относительные отклонения.

Важный момент анализа денежных потоков — оценка их сбалансированности во времени, т. е. отклонений разнонаправленных денежных потоков в отдельные временные интервалы. В данном случае следует исходить из критерия минимизации возможных отклонений (колебаний) значений притока и оттока денежных средств. Для установления степени синхронности (сбалансированности) денежных потоков за анализируемый период используется коэффициент корреляции положительных и отрицательных денежных потоков:

$$K_{\text{V}}^{\text{лп}} = \frac{\sigma_{xy}^2}{\sigma_x \cdot \sigma_y},$$

$$\sigma_{xy}^2 = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y}),$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}},$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}{n}},$$

- где $K_{y}^{дп}$ — коэффициент корреляции положительных и отрицательных денежных потоков в анализируемом периоде;
- x_i, y_i — соответственно положительный и отрицательный денежные потоки за i -й временной интервал анализируемого периода;
- \bar{x}, \bar{y} — соответственно средняя величина притока и оттока денежных средств за анализируемый период;
- n — количество временных интервалов в анализируемом периоде.

Чем ближе значение коэффициента корреляции денежных потоков к единице, тем меньше разброс колебаний между значениями положительных и отрицательных денежных потоков. Минимальное значение коэффициента будет свидетельствовать о снижении риска неплатежеспособности, с одной стороны (в периоды превышения величин отрицательных денежных потоков над положительными), или об отказе от избыточного накопления денежной массы, с другой стороны, которая также несет негативные последствия от упущенной выгоды размещения излишних денежных средств и от потерь в связи с обесцениением денежных средств в условиях инфляции (в периоды значительного превышения величин положительных денежных потоков над отрицательными).

По данным квартальной отчетности ОАО «Гран» за 2005—2006 гг. рассчитан коэффициент корреляции положительных и отрицательных денежных потоков. Для удобства исходные данные, а также необходимые промежуточные расчетные показатели представлены в табл. 6.12.

$$\sigma_{xy}^2 = \frac{66\,921\,027}{8} = 8\,365\,128;$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{77\,868\,915}{8}} = 3120;$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{68\,992\,314}{8}} = 2937;$$

$$K_{кор}^{дп} = \frac{8\,365\,128}{3120 \cdot 2937} = 0,9129.$$

Таблица 6.12

РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА КОРРЕЛЯЦИИ
ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОАО «ГРАН» ЗА 2005—2006 ГГ.

Период	x_i	y_i	$(x_i - \bar{x})$	$(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$	
2005 (I квартал)	2004	9926	9492	60	-359	-21 540	3600	128 881
	2004	5807	6299	-4059	-3552	8 304 714	16 475 481	1 2616 704
	2004	7931	7805	-1935	-2046	3 959 010	3 744 225	4 186 116
	2004	14 194	14 237	4328	4386	18 982 608	18 731 584	19 236 996
2006 (I квартал)	2005	10 580	10 679	744	828	616 032	531 216	685 584
	2005	6448	6851	-3418	-3000	10 254 000	11 682 724	9 000 000
	2005	9073	8884	-793	-967	766 831	628 849	935 089
	2005	14 972	14 563	5106	4712	24 059 472	26 071 236	22 202 944
Итого:	78 931	78 810	-	-	66 921 027	77 868 915	68 992 314	
Среднеквартальный показатель	9866	9851	-	-	-	-	-	

Значение коэффициента корреляции положительного и отрицательного денежных потоков ОАО «Гран» за 2005—2006 гг. составило 0,9129. Это свидетельствует о высокой степени корреляционной зависимости, т. е. близости между ежеквартальными показателями положительных и отрицательных денежных потоков. Следовательно, организации удалось в течение последних двух лет поддерживать оптимальное соотношение между притоками и оттоками денежных средств, не допуская при этом ни их значительных излишков, ни дефицита.

Особое внимание в процессе проведения коэффициентного анализа денежных потоков уделяется факторному анализу, т. е. количественному измерению влияния различных объективных и субъективных факторов (причин), оказывающих прямое или косвенное воздействие на изменение рентабельности, эффективности использования денежных средств организации в ана-

лизируемом периоде. Факторный анализ (прямой и обратный, детерминированный и стохастический) проводится с использованием различных приемов моделирования исходных двухфакторных кратных систем (расширения, удлинения, сокращения, оптимизации и т. д.).

Один из этапов факторного анализа денежных потоков — расчет влияния факторов на изменение величины *коэффициента рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности* ($\rho_{\text{ПДП}}^{P_N}$):

$$\rho_{\text{ПДП}}^{P_N} = \frac{P_N}{\text{ПДП}_{\text{та}}},$$

где P_N — прибыль от продаж;
 $\text{ПДП}_{\text{та}}$ — положительный денежный поток по текущей деятельности.

Моделируя данный коэффициент рентабельности притока денежных средств, взятый в качестве исходной факторной системы, с помощью приемов расширения, удлинения и сокращения, можно получить конечную шестифакторную систему:

$$\begin{aligned} \rho_{\text{ПДП}}^{P_N} &= \frac{P_N}{\text{ПДП}_{\text{та}}} = \frac{P_N \cdot N \cdot \overline{\text{ОА}} \cdot \overline{\text{КО}} \cdot \text{ЧДП}_{\text{та}}}{\text{ПДП}_{\text{та}} \cdot N \cdot \overline{\text{ОА}} \cdot \overline{\text{КО}} \cdot \text{ЧДП}_{\text{та}}} = \\ &= \frac{P_N}{N} \cdot \frac{N}{\overline{\text{ОА}}} \cdot \frac{\overline{\text{ОА}}}{\overline{\text{КО}}} \cdot \frac{\overline{\text{КО}}}{\text{ЧДП}_{\text{та}}} \cdot \frac{\text{ЧДП}_{\text{та}}}{\text{ПДП}_{\text{та}}} = \\ &= \frac{N - (M + U + A_M + P_p)}{N} \cdot \frac{N}{\overline{\text{ОА}}} \cdot \frac{\overline{\text{ОА}}}{\overline{\text{КО}}} \cdot \frac{\overline{\text{КО}}}{\text{ЧДП}_{\text{та}}} \cdot \frac{\text{ЧДП}_{\text{та}}}{\text{ПДП}_{\text{та}}} = \\ &= \left[1 - \left(\frac{M}{N} + \frac{U}{N} + \frac{A_M}{N} + \frac{P_p}{N} \right) \right] \cdot \frac{N}{\overline{\text{ОА}}} \cdot \frac{\overline{\text{ОА}}}{\overline{\text{КО}}} \cdot \frac{\overline{\text{КО}}}{\text{ЧДП}_{\text{та}}} \cdot \frac{\text{ЧДП}_{\text{та}}}{\text{ПДП}_{\text{та}}}, \end{aligned}$$

или

$$y = [1 - (x_1 + x_2 + x_3 + x_4)] \cdot x_5 \cdot x_6 \cdot x_7 \cdot x_8,$$

где P_N — прибыль от продаж;
 N — выручка от продаж;
 $\frac{P_N}{N}$ — рентабельность продаж;
 $\overline{\text{ОА}}$ — средняя балансовая величина оборотных активов;
 $\overline{\text{КО}}$ — средняя балансовая величина краткосрочных денежных обязательств;

- $ЧДП_{\text{гд}}$ — чистый денежный поток по текущей деятельности за период;
 M — материальные расходы за период;
 U — расходы на оплату труда за период с учетом социальных отчислений;
 Am — расходы на амортизацию имущества за период;
 Pr — прочие расходы по обычным видам деятельности за период;
 $\frac{M}{N}$ — материалоемкость продаж (x_1);
 $\frac{U}{N}$ — зарплатоемкость продаж (x_2);
 $\frac{Am}{N}$ — амортизациоёмкость продаж (x_3);
 $\frac{Pr}{N}$ — прочая расхоемкость продаж (x_4);
 $\frac{N}{OA}$ — коэффициент оборачиваемости оборотных активов (x_5);
 $\frac{OA}{KO}$ — коэффициент покрытия оборотными активами краткосрочных денежных обязательств (текущая ликвидность) (x_6);
 $\frac{KO}{ЧДП_{\text{гд}}}$ — коэффициент генерирования привлеченными средствами чистого денежного потока по текущей деятельности (x_7);
 $\frac{ЧДП_{\text{гд}}}{ПДП_{\text{гд}}}$ — доля чистого денежного потока в общем объеме положительного денежного потока по текущей деятельности (x_8).

Исходные данные и расчет влияния восьми факторов ($x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8$) на результативный показатель, произведенный способом цепных подстановок, представлены в табл. 6.13.

Таблица 6.13

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ОАО «ГРАН» ЗА 2005—2006 гг.

Показатель	Условные обозначения	2005 г.	2006 г.	Абсолютное изменение
Выручка от продаж, тыс. руб.	N	29 670	33 304	3634
Прибыль от продаж, тыс. руб.	P_N	2890	4854	1964
Положительный денежный поток по текущей деятельности, тыс. руб.	$ПДП_{\text{гд}}$	36 953	39 310	2357
Средняя балансовая величина остатков оборотных активов, тыс. руб.	\overline{OA}	2298	2984	686

Продолжение табл. 6.13

Показатель	Условные обозначения	2005 г.	2006 г.	Абсолютное изменение
Средняя балансовая величина краткосрочных денежных обязательств, тыс. руб.	$\overline{КО}$	3228,5	2860	-368,5
Чистый денежный поток по текущей деятельности, тыс. руб.	$ЧДП_{тд}$	677	851	174
Материальные расходы, тыс. руб.	M	17 520	18 699	1179
Расходы на оплату труда за период с учетом социальных отчислений, тыс. руб.	U	6402	6735	333
Расходы на амортизацию имущества, тыс. руб.	Am	165	179	14
Прочие расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	$Пр$	2693	2837	144
Материалоемкость продаж x_1 , %	$\frac{M}{N}$	59,0495	56,1464	-2,9031
Зарплатоемкость продаж x_2 , %	$\frac{U}{N}$	21,5774	20,2228	-1,3546
Амортизационноемкость продаж x_3 , %	$\frac{Am}{N}$	0,5561	0,5374	-0,0187
Прочая расходоемкость продаж x_4 , %	$\frac{Пр}{N}$	9,0765	8,5185	-0,5580
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов x_5	$\frac{N}{OA}$	12,9112	11,1609	-1,7503
Коэффициент покрытия оборотными активами краткосрочных денежных обязательств x_6	$\frac{OA}{КО}$	0,7118	1,0434	0,3316
Коэффициент генерирования привлеченными средствами чистого денежного потока по текущей деятельности x_7	$\frac{КО}{ЧДП_{тд}}$	4,7688	3,3608	-1,4080
Доля чистого денежного потока в общем объеме положительного денежного потока по текущей деятельности x_8	$\frac{ЧДП_{тд}}{ПДП_{тд}}$	0,0183	0,0216	0,0033
Коэффициент рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности y , %	$\rho_{\text{дан}}^{PN}$	7,82	12,35	4,53
Влияние факторов на изменение рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности Δy , всего, %	$\Delta \rho_{\text{дан}}^{PN}$	—	—	4,53
В том числе за счет:				
материалоемкости продаж x_1	—	—	—	2,32

Показатель	Условные обозначения	2005 г.	2006 г.	Абсолютное изменение
зарплатоемкости продаж x_2	—	—	—	1,09
амортизациоёмкости продаж x_3	—	—	—	0,01
прочей расходеёмкости продаж x_4	—	—	—	0,45
коэффициента оборачиваемости оборотных активов x_5	—	—	—	-1,18
коэффициента покрытия оборотными активами краткосрочных денежных обязательств x_6	—	—	—	4,90
коэффициента генерирования привлеченными средствами чистого денежного потока по текущей деятельности x_7	—	—	—	-4,55
доли чистого денежного потока в общем объеме положительного денежного потока по текущей деятельности x_8	—	—	—	1,49

Расчет влияния факторов на изменение рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности ОАО «Гран» в 2006 г.

1. Совокупное влияние факторов на изменение рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности:

$$\Delta \rho_{\text{плп}}^{P_N} = \rho_{\text{плп}2006}^{P_N} - \rho_{\text{плп}2005}^{P_N} = 12,35 - 7,82 = 4,53\%.$$

2. Влияние материалоемкости продаж:

$$\Delta \rho_{\text{плп},x_1}^{P_N} = [100 - (56,1464 + 21,5774 + 0,5561 + 9,0765)] \times \\ \times 12,9112 \cdot 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 7,82 = 10,14 - 7,82 = 2,32\%.$$

3. Влияние зарплатоемкости продаж:

$$\Delta \rho_{\text{плп},x_2}^{P_N} = [100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5561 + 9,0765)] \cdot 12,9112 \times \\ \times 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 10,14 = 11,23 - 10,14 = 1,08\%.$$

4. Влияние амортизациоёмкости продаж:

$$\Delta \rho_{\text{плп},x_3}^{P_N} = [100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 9,0765)] \cdot 12,9112 \times \\ \times 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 11,23 = 11,24 - 11,23 = 0,01\%.$$

5. Влияние прочей расходеёмкости продаж:

$$\Delta \rho_{\text{плп},x_4}^{P_N} = [100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 8,5185)] \cdot 12,9112 \times \\ \times 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 11,24 = 11,69 - 11,24 = 0,45\%.$$

6. Влияние коэффициента оборачиваемости оборотных активов:

$$\Delta \rho_{\text{пдп},5}^{PN} = [100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 8,5185)] \cdot 11,6109 \times \\ \times 0,7118 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 11,69 = 10,51 - 11,69 = -1,18\%.$$

7. Влияние коэффициента покрытия оборотными активами краткосрочных денежных обязательств:

$$\Delta \rho_{\text{пдп},6}^{PN} = 100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 8,5185)] \cdot 11,6109 \times \\ \times 1,0434 \cdot 4,7688 \cdot 0,0183 - 10,51 = 15,41 - 1,51 = 4,90\%.$$

8. Влияние коэффициента генерирования привлеченными средствами чистого денежного потока по текущей деятельности:

$$\Delta \rho_{\text{пдп},7}^{PN} = [100 - (56,1464 + 20,2228 + 0,5374 + 8,5185)] \cdot 11,6109 \times \\ \times 1,0434 \cdot 3,3608 \cdot 0,0183 - 15,41 = 10,86 - 15,41 = -4,55\%.$$

9. Влияние доли чистого денежного потока в общем объеме положительного денежного потока по текущей деятельности:

$$\Delta \rho_{\text{пдп},8}^{PN} = 12,35 - 10,86 = 1,49\%.$$

Общая сумма влияния факторов на результативный показатель:

$$2,32 + 1,09 + 0,01 + 0,45 + (-1,18) + 4,90 + (-4,55) + 1,49 = \\ = 4,53\%,$$

что соответствует общему абсолютному приросту результативного показателя рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности.

Как видно из расчетов, влияние факторов, включенных в аналитическую модель, было как положительным, так и отрицательным. К числу факторов, оказавших наибольшее положительное влияние на рост рентабельности положительного денежного потока по текущей деятельности в 2006 г. в сравнении с 2005 г., относятся: снижение материало- и зарплатоемкости (2,32% и 1,09% соответственно), рост общей ликвидности (4,90%), увеличение доли чистого денежного потока по текущей деятельности в общей величине поступления денежных средств (1,49%).

Вместе с тем имело место негативное влияние факторов: снижение скорости оборотных активов (-1,18%), замедление генерирования чистого денежного потока привлеченными средствами (-4,55%).

Устранение воздействия выявленных отрицательных факторов в деятельности ОАО «Гран» позволит организации повы-

силь рентабельность денежного потока и эффективность хозяйственной деятельности в целом.

Важной предпосылкой многофакторного детерминированного моделирования является выбор формулы, адекватно отражающей причинно-следственные связи между результативным показателем и различными факторами. При подборе экономически значимых показателей, которые принимаются в расчет коэффициентов, участвующих в модели в качестве факторов, необходимо прежде всего установить логически возможность их влияния на результативный показатель. В приведенной выше факторной модели рентабельности денежного потока такие взаимосвязи очевидны. Первые четыре фактора — показатели, находящиеся в обратно пропорциональной зависимости с рентабельностью, так как снижение относительного уровня расходоемкости производства и реализации продукции действительно оказывает на нее положительное влияние. Пятый фактор — оборачиваемость оборотных активов — должен, бесспорно, стимулировать процессы эффективного ведения бизнеса, в том числе и денежного оборота. Шестой фактор — ликвидность — проявление платежеспособности, т. е. возможности предприятия своевременно и в полном объеме расплачиваться по обязательствам. Седьмой фактор — отношение привлеченных средств на возвратной основе к чистому денежному потоку — отражает своеобразную скорость денежного оборота (коэффициент), источником которого частично являются эти привлеченные средства. Восьмой фактор — доля чистого денежного потока в общей величине притока денежных средств — отражает уровень эффективности текущей деятельности компании, ее способность генерировать избыточную денежную массу для дальнейшего использования ее на расширение масштабов бизнеса, инвестиционную деятельность.

Факторные модели позволяют раскрыть, количественно измерить, проанализировать причинно-следственные связи между различными показателями, всесторонне описывающими хозяйственную деятельность организации. Кроме того, с помощью факторного моделирования формируются прогнозные (плановые) показатели, в том числе определяются оптимальные величины денежных потоков организации, соответствующие цели достижения максимальной эффективности хозяйственной деятельности при адекватном уровне финансового риска.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы значение, функции и роль отчета о движении денежных средств?
2. В чем состоит смысл понятий «денежный поток», «чистый денежный поток»?

3. По каким признакам классифицируются денежные потоки организации?
4. Какие виды положительных и отрицательных денежных потоков формируются по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации?
5. В чем заключается прямой и косвенный методы составления отчета о движении денежных средств по операционной (текущей) деятельности организации?
6. Какова последовательность реализации методики анализа денежных средств прямым методом?
7. Для чего предназначена методика анализа денежных средств косвенным методом?
8. Какие финансовые коэффициенты используются для анализа денежных потоков?
9. Для чего необходима синхронизация положительных и отрицательных денежных потоков организации?
10. Для каких целей проводится факторный анализ денежных потоков?

ТЕСТЫ

- 6.1. Под чистым денежным потоком понимается:
 - а) нетто-результат движения положительных и отрицательных денежных средств при осуществлении операций компании;
 - б) приток денежных средств в виде полученной за период выручки от продаж;
 - в) разница между притоком денежных средств в виде полученной выручки от продаж и оттоком денежных средств за период.
- 6.2. Косвенный метод анализа денежных средств позволяет:
 - а) определить коэффициенты финансовой устойчивости организации;
 - б) оценить структуру положительных и отрицательных денежных потоков организации;
 - в) дать оценку причин несоответствия величин чистой прибыли и чистого денежного потока за анализируемый период.
- 6.3. При использовании косвенного метода анализа денежных потоков корректируется:
 - а) сумма остатка дебиторской задолженности на конец периода;
 - б) сумма остатка денежных средств на конец периода;
 - в) сумма чистой прибыли за анализируемый период.
- 6.4. Коэффициентом эффективности использования денежных средств является:
 - а) отношение прибыли к величине чистого денежного потока по текущей деятельности;
 - б) отношение чистого денежного потока по текущей деятельности к величине отрицательного денежного потока по текущей деятельности;
 - в) отношение выручки от продаж к величине чистого денежного потока по текущей деятельности.

6.5. Об активности инвестиционной деятельности компании свидетельствует:

- а) отрицательное значение чистого денежного потока по инвестиционной деятельности;
- б) положительное значение чистого денежного потока по инвестиционной деятельности;
- в) положительное значение чистого денежного потока по финансовой деятельности.

6.6. При использовании косвенного метода анализа денежных потоков увеличение остатка дебиторской задолженности за период необходимо:

- а) прибавить к сумме чистой прибыли;
- б) вычесть из суммы чистой прибыли;
- в) оставить показатель чистой прибыли без изменения.

6.7. Прямой метод анализа денежных потоков позволяет:

- а) установить достаточность чистого денежного потока по текущей (операционной) деятельности для финансирования инвестиционных вложений;
- б) оценить эффективность инвестиционной деятельности;
- в) рассчитать влияние факторов на формирование прибыли от продаж.

6.8. При использовании косвенного метода анализа денежных потоков уменьшение остатка задолженности по кредитам за период необходимо:

- а) прибавить к сумме чистой прибыли;
- б) вычесть из суммы чистой прибыли;
- в) оставить показатель чистой прибыли без изменения.

6.9. Анализ отчета о движении денежных средств дает возможность:

- а) выявить и измерить влияние различных факторов на формирование чистой прибыли;
- б) выявить и измерить влияние различных факторов на качество структуры баланса;
- в) выявить и измерить влияние различных факторов на формирование денежных потоков.

6.10. Поступление денежных средств от покупателя в счет будущей отгрузки продукции отражается в отчете о движении денежных средств как:

- а) положительный денежный поток по финансовой деятельности;
- б) положительный денежный поток по текущей деятельности;
- в) отрицательный денежный поток по текущей деятельности.

ГЛАВА 7

АНАЛИЗ ДОХОДОВ, РАСХОДОВ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

- 7.1. Методические основы анализа доходов, расходов и финансовых результатов деятельности организации
- 7.2. Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов организации
- 7.3. Анализ прибыли организации, оценка динамики и факторов ее формирования
- 7.4. Анализ эффективности использования чистой прибыли. Оценка рыночной устойчивости организации

7.1. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ, РАСХОДОВ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Доходы организации представляют собой увеличение экономических выгод, которое проявляется либо в росте активов, либо в уменьшении обязательств, либо одновременно в том и другом. В ПБУ 9/99 «Доходы организации» в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности доходы разделяются на несколько видов. Сгруппированные определенным образом доходы находят отражение в Отчете о прибылях и убытках (см. приложения).

Приведенное на рис. 3.10 разделение доходов организации на обычные и прочие, а также терминология, предусмотренная в отношении доходов в ПБУ 9/99, отличается от определения доходов в НК РФ. Различные виды доходов, являющиеся объектами налогообложения по различным налогам либо участвующие в формировании той или иной базы налогообложения, имеют соответствующее описание в НК РФ. Так, ст. 248 определяет доходы в целях формирования объекта начисления налога на прибыль следующим образом: «К доходам относятся: 1) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав (далее — доходы от реализации); 2) внереализационные доходы».

В соответствии с принципами МСФО доходы подразделяются на выручку и выигрыши. *Выручкой* признается доход от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг; проценты и вознаграждения, дивиденды, роялти, арендная плата. *Выигрыш* — это нерегулярные доходы, возникающие от продажи основных средств, валютные курсовые разницы, штрафы, неустойки и прочие эпизодические доходы.

Расходы, возникающие в ходе осуществления хозяйственной деятельности организации, представляют собой уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала организации за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). В экономическом анализе расходы могут классифицироваться в зависимости от цели их исследования. При этом основной классификацией считается та, которая приведена на рис. 3.11.

В соответствии с НК РФ (ст. 252) в целях формирования объекта начисления налога на прибыль «расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности налогоплательщика подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы».

Следует различать понятия «расходы», «затраты», «себестоимость». От их правильной идентификации зависит формирование адекватных результатов анализа. В отличие от расходов, затраты — стоимостное выражение средств, использованных для формирования материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов с целью осуществления деятельности предприятия; затраты могут быть признаны расходами в отчетном периоде либо активами, которые станут расходами в будущих периодах. Можно привести в качестве примера приобретение партии сырья, часть из которого была потреблена на производство продукции, реализованной в отчетном периоде (она списывается на себестоимость). Другая часть сырья была использована в производстве, но по состоянию на отчетную дату продукция еще не достигла стадии готовности, т. е. являлась полуфабрикатом. Поэтому в отчетности она будет отражена в активе бухгалтерского баланса как незавершенное производство. Наконец, третья часть из приобретенной партии сырья осталась невостребованной на складе, и ее стоимость будет также отражена в активе бухгалтерского баланса. В последующие отчетные периоды и полуфабрикаты, и сырье будут признаны расходами в соответствии с учетной политикой организации, основанной на положениях российских стандартов бухгалтерского учета.



Признание расходов в бухгалтерском учете сопровождается признанием доходов. Как следствие этого, сравнение полученных организацией за отчетный период доходов и расходов позволяет получить тот или иной финансовый результат.

Сгруппированные особым образом доходы и расходы отражаются в Отчете о прибылях и убытках (форма № 2). Итоговым показателем данного отчета считается чистая прибыль, формируемая в виде разницы между всеми начисленными доходами и расходами. Отсюда следует, что расходы, связанные с налогообложением прибыли, также соответствуют определению расходов, данному ПБУ 10/99, несмотря на то, что источником возмещения данного вида расходов служит не доход, а финансовый результат.

Объединяя определенные виды расходов в группы, организация формирует показатели себестоимости. Термин «себестоимость» и производные от него показатели себестоимости являются предметом исследования управленческого анализа. Этот термин далеко не однозначен, так как показатели себестоимости востребованы в оценке результатов деятельности хозяйствующих субъектов на различных этапах проведения экономического анализа для внутренних целей управления бизнес-процессами.

В общем виде *себестоимость* — это имеющая стоимостную оценку совокупность затрат живого и овеществленного труда, использованных в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других расходов, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности и участвующих в соответствии с учетной политикой организации в формировании финансовых результатов.

Информационной базой анализа доходов, расходов и прибыли в составе финансовой отчетности организации являются Отчет о прибылях и убытках (форма № 2), а также раздел «Расходы по обычным видам деятельности» Приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5).

Общая модель формирования любого показателя прибыли выглядит следующим образом:

$$\text{Прибыль} = \text{Доходы} - \text{Расходы.}$$

Поскольку признание в бухгалтерском учете доходов и расходов за период происходит в соответствии с методом начисления, то можно сказать, что *прибыль* — финансовый результат деятельности организации за период, сформированный методом начисления, представляющий собой превышение доходов над расходами.

Прибыль служит финансовым результатом деятельности коммерческой организации, а также источником наращивания

собственного капитала. За счет прибыли организация имеет возможность расширять масштабы деятельности, осуществлять дополнительные капитальные вложения в производственную базу, разработку новых технологий производства, освоение новой конкурентоспособной продукции, а также пополнять оборотные активы.

Важнейший финансовый показатель эффекта деятельности компании — *чистая прибыль*, т. е. положительный финансовый результат отчетного периода, полученный после возмещения всех расходов, признанных в бухгалтерском учете, включая налог на прибыль. Чистая прибыль — источник роста благосостояния собственников компании, поскольку является источником дивидендных выплат, а также роста чистых активов (доли собственников в активах). Для самого предприятия чистая прибыль (оставшаяся после начисления дивидендов, компенсации отдельных расходов, благотворительных выплат и т. д.) — надежный источник роста масштабов деятельности. Чистая реинвестированная прибыль, увеличивая собственный капитал, повышает финансовую устойчивость, снижает финансовые риски. Вместе с тем реинвестирование чистой прибыли в деятельность компании обходится ей довольно дорого и зависит от доли изъятия в бюджет налога на прибыль (как минимум 24%).

В отчете о прибылях и убытках *показатели доходов* организации сгруппированы следующим образом.

I. *Доходы по обычным видам деятельности* — выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг, из которой обособленно отражается выручка по отдельным уставным видам деятельности организации: розничной торговле, продаже произведенной готовой продукции, оказанию услуг, выполнению работ и т. д. (стр. 011 и далее) (*N* стр. 010).

II. *Прочие доходы*:

проценты к получению ($D^{\text{проц}}$ стр. 060);

доходы от участия в других организациях ($D^{\text{уч}}$ стр. 080);

прочие доходы ($D^{\text{проч}}$ стр. 090).

Показатели расходов организации в отчете о прибылях и убытках сгруппированы так:

I. *Расходы по обычным видам деятельности* ($S^{\text{об}}$):

себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг ($S^{\text{прод}}$ стр. 020), из которой обособленно отражается себестоимость по отдельным уставным видам деятельности организации: розничной торговле, оптовой торговле, производству готовой продукции, оказанию услуг, выполнению работ и т. д. (стр. 021 и далее);

коммерческие расходы ($S^{\text{ком}}$ стр. 030);

управленческие расходы ($S^{\text{упр}}$ стр. 040).

II. Прочие расходы:

проценты к уплате ($S_{\text{проц}}$ стр. 070);прочие расходы ($S_{\text{проч}}$ стр. 100).

Следуя определению расходов, данному ПБУ 10/99, необходимо для расчета общей величины расходов организации за период включить в ее состав расход, возникающий в связи с налогообложением прибыли, поскольку он уменьшает экономические выгоды, приводя к уменьшению показателя чистой прибыли, а следовательно, и капитала организации. Определить величину расхода в связи с налогообложением прибыли ($S^{\text{нал}}$) по данным Отчета о прибылях и убытках с учетом ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» можно следующим образом:

$$\begin{array}{rclcl} \text{Расход в свя-} & & \text{Текущий} & & \text{Отложенные} & & \text{Отложен-} \\ \text{зи с налого-} & = & \text{налог} & - & \text{налоговые} & + & \text{ные нало-} \\ \text{обложением} & & \text{на прибыль} & & \text{активы} & & \text{говые обя-} \\ \text{прибыли} & & (\text{стр. 150}) & & (\text{стр. 141}) & & \text{зательства} \\ & & & & & & (\text{стр. 142}). \end{array}$$

Расходы по обычным видам деятельности $S^{\text{од}}$ группируются по элементам и отражаются в Приложении к бухгалтерскому балансу (форма № 5) в одноименном разделе. К ним относятся: материальные расходы (M , стр. 710); расходы на оплату труда (U стр. 720); отчисления на социальные нужды ($U_{\text{соц}}$ стр. 730); амортизация (Am стр. 740); прочие расходы ($S_{\text{проч}}$ стр. 750), при необходимости раскрываются отдельные показатели прочих расходов, в том числе по отдельным их видам (стр. 751 и далее).

Таблица 7.1

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ ПО ДАННЫМ
ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (ФОРМА № 2)

Порядок действия	Показатель	Условное обозначение	Коды строк
+	Выручка от продаж	N	010
-	Себестоимость продаж	$S_{\text{проч}}$	020
=	Валовая прибыль	$P^{\text{вал}}$	029
-	Коммерческие расходы	$S_{\text{упр}}$	030
-	Управленческие расходы	$S_{\text{ком}}$	040
=	Прибыль от продаж	$P^{\text{п}}$	050
+ (-)	Результат прочих доходов и расходов	$P_{\text{проц}}$	060 - 070 + 080 + + 090 - 100
=	Прибыль до налогообложения	$P_{\text{дон}}$	140
-	Расходы в связи с налогообложением прибыли	$S^{\text{нал}}$	150-141+142
=	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	$P^{\text{ч}}$	190

Сопоставление различных величин доходов и расходов позволяет определить ряд показателей прибыли, порядок формирования которых по данным отчета о прибылях и убытках представлен в табл. 7.1.

Полноценный анализ каждого элемента доходов, расходов и прибыли по данным отчета о прибылях и убытках имеет определенную последовательность (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Блок-схема анализа доходов, расходов и прибыли организации

7.2. АНАЛИЗ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Исходные данные, содержащиеся в отчете о прибылях и убытках, необходимо преобразовать в удобную для анализа табличную форму, агрегировать, объединить в логические группы и т. п.

В табл. 7.2 представлены исходные и аналитические показатели отчета о прибылях и убытках ОАО «Гран» за 2005—2006 гг. для проведения структурно-динамического (вертикального и горизонтального) анализа. Они отражают состав, структуру и динамику доходов и расходов ОАО «Гран».

В 2006 г. общая величина доходов организации составила 33 625 тыс. руб., что на 3681 тыс. руб. (или 12,29%) больше общей величины доходов 2005 г. Значительное влияние на рост доходов оказала выручка от продаж, сумма которой в отчетном году увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 3634 тыс. руб. (или на 12,25%). Прочие доходы имели незначительную положительную тенденцию (+10 тыс. руб., или +4,24%).

Отклонения показателей удельного веса доходов в 2006 г. по сравнению с 2005 г. можно считать незначительными. Преобладающим источником доходов ОАО «Гран» остается выручка от продаж, удельный вес которой составляет более 99% при незначительном его снижении в 2006 г. на 0,03%.

Следует отметить, что более высокое «качество» доходов любой компании характеризует большая доля доходов, получаемых в рамках обычных видов деятельности, т. е. за счет выручки от продаж товаров, продукции, работ, услуг. Получение прочих видов доходов (финансовых, инвестиционных и др.) также способствует росту прибыли организации, но вместе с тем имеет эпизодический характер.

Расходы организации в 2006 г. также возросли. Их общая величина составила 30 891 тыс. руб., что на 2579 тыс. руб. (или на 9,11%) больше, чем в 2005 г. Рост совокупных расходов организации можно признать обоснованным в условиях расширения сбыта продукции, так как опережающим был темп роста совокупных доходов (112,29%).

Рассматривая состав расходов ОАО «Гран», следует отметить, что показатели практически всех статей увеличились в 2006 г. как в абсолютном (стоимостном), так и в относительном (удельный вес) выражении. Исключение составляет себестоимость проданной продукции, величина которой уменьшилась по сравнению с 2005 г. на 610 тыс. руб., или на 21,31% (100 – 78,69). Такая экономия расходов связана прежде всего с сокращением производственных затрат, что стало возможным благодаря снижению относительного уровня затрат (расходоёмкости) материальных и трудовых ресурсов. Как правило, фактором таких позитивных тенденций является реализация жесткой политики экономии производственных ресурсов за счет снижения закупочных цен на сырье, материалы, минимизация производственных отходов, устранение потерь рабочего времени, экономия энергоресурсов и т. д.

ПОКАЗАТЕЛИ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ДОХОДОВ
И РАСХОДОВ ОАО «ГРАН»

Показатель	Состав доходов и расходов, тыс. руб.			Темп роста, %	Структура доходов и расходов, %		
	2005 г.	2006 г.	изменение (+, -)		2005 г.	2006 г.	изменение (+, -)
A	1	2	3	4	5	6	7
1. Доходы, <i>всего</i> В том числе:	29 944	33 625	3681	112,29	100,0	100,0	—
1.1. Выручка от продаж	29 670	33 304	3634	112,25	99,08	99,05	-0,03
1.2. Проценты к получению	38	75	37	197,37	0,13	0,22	0,09
1.3. Прочие доходы	236	246	10	104,24	0,79	0,73	-0,06
2. Расходы, <i>всего</i> В том числе:	28 312	30 891	2579	109,11	100,0	100,0	—
2.1. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	22 280	21670	-610	97,26	78,69	70,15	-8,54
2.2. Коммерческие расходы	1480	2550	1070	172,30	5,23	8,25	3,02
2.3. Управленческие расходы	3020	4230	1210	140,07	10,67	13,69	3,02
2.4. Проценты к уплате	240	655	415	272,92	0,85	2,12	1,27
2.5. Прочие операционные расходы	480	666	186	138,75	1,69	2,16	0,47
2.6. Налог на прибыль	812	1120	308	137,93	2,87	3,63	0,76
3. Чистая прибыль (стр. 1 – стр. 2)	1632	2734	1102	167,52	—	—	—
4. Коэффициент соотношения доходов и расходов (стр. 1 : стр. 2)	1,0576	1,0885	0,0309	102,92	—	—	—

Вместе с тем коммерческие и управленческие расходы в 2006 г. существенно превысили показатели 2005 г., соответственно на 1070 тыс. руб. (+72,30%) и на 1210 тыс. руб. (+40,07%). Такая ситуация оценивается как отрицательная, поскольку рост данных видов расходов приводит к такому же уменьшению прибыли. В этой связи необходима дополнительная информация, которая позволит установить непосредственные причины роста указанных расходов. Может оказаться, что существенную роль сыграли такие факторы, как реклама продукции, маркетинговые исследования, представительские рас-

ходы, цель которых — продвижение продукции на рынке, активизация продаж в будущем, поэтому эффективность коммерческих и управленческих затрат может быть получена в перспективе.

Негативная тенденция роста наблюдалась по таким видам расходов, как проценты к уплате (на 415 тыс. руб., или 172,92%) и прочие расходы (на 186 тыс. руб., или 38,75%), а также по расходам, связанным с налогообложением прибыли (на 308 тыс. руб., или 37,93%).

В результате совокупного влияния вышеперечисленных факторов чистая прибыль ОАО «Гран» в 2006 г. составила 2734 тыс. руб., что на 1102 тыс. руб., или 67,52%, больше, чем в 2005 г.

Для более детального изучения расходов, связанных с осуществлением обычных видов деятельности компании, используется информация, представленная в разделе «Расходы по обычным видам деятельности (элементам)» приложения к бухгалтерской отчетности (форма № 5), по данным которого составлена табл. 7.3 для проведения структурно-динамического анализа.

Таблица 7.3

СОСТАВ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА РАСХОДОВ
ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ГРАН»

Показатель	Состав расходов, тыс. руб.			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	2005 г.	2006 г.	изменение (+, -)		2005 г.	2006 г.	изменение (+, -)
1. Материальные расходы	17 520	18 699	1179	106,73	65,42	65,73	0,31
2. Расходы на оплату труда, включая социальные отчисления	6402	6735	333	105,20	23,90	23,67	-0,23
3. Амортизация	165	179	14	108,48	0,62	0,63	0,01
4. Прочие расходы	2693	2837	144	105,35	10,06	9,97	-0,09
5. Итого расходов по обычным видам деятельности	26 780	28 450	1670	106,24	100,0	100,0	—
6. Выручка от продаж	29 670	33 304	3634	112,25	—	—	—
7. Расходы на 1 руб. выручки от продаж (расходоёмкость обычных видов деятельности), коэффициент (стр. 5 : стр. 6)	0,9026	0,8543	-0,049	94,57	—	—	—
8. Прибыль от продаж	2890	4854	1964	167,96	—	—	—
9. Рентабельность расходов, % (стр. 8 : стр. 5)	10,79	17,06	6,27	158,11	—	—	—
10. Рентабельность продаж, % (стр. 8 : стр. 6)	9,74	14,57	4,83	149,59	—	—	—

В отчетном году наблюдался существенный рост общей величины расходов по обычным видам деятельности (на 1670 тыс. руб., или 6,24%), которая составила 28 450 тыс. руб.

Сравнение относительной динамики общей величины расходов по обычным видам деятельности (106,24%) и выручки от продаж (112,25%) свидетельствует о том, что рост расходов был вполне оправдан и компенсировался за счет опережающего темпа роста выручки.

Значения отдельных элементов расходов отражают рост как абсолютных, так и относительных показателей их динамики. Наиболее существенным был рост материальных расходов (на 1179 тыс. руб., или на 6,73%). Структура расходов показывает, что наибольшая доля в 2006 г. приходится также на элемент «материальные расходы» — 65,73%, что на 0,31% выше значения 2005 г. Вместе с тем наблюдалось снижение доли расходов по оплате труда, включая социальные отчисления. Так, в 2005 г. она составила 23,90% общей величины расходов, а в 2006 г. снизилась на 0,23%. Такие тенденции традиционны для российских предприятий, так как в условиях неполной занятости населения экономия на заработной плате представляется руководством компаний наиболее легким источником роста прибыли.

Наряду с показателями структуры и динамики расходов целесообразно оценить относительные показатели, характеризующие уровень расходоёмкости текущей (операционной) деятельности организации. Одна из таких характеристик — *коэффициент расходоёмкости* обычных видов деятельности, рассчитываемый как отношение общей величины расходов по обычным видам деятельности к величине выручки от продаж (стр. 7, табл. 7.3). По значению этого коэффициента можно судить, какая сумма расходов приходится на каждый рубль выручки, или какую долю в выручке занимают текущие расходы. По данным ОАО «Гран», в 2005 г. для получения каждого рубля выручки ему пришлось потратить 90,26 коп., а в 2006 г. — лишь 85,43 коп. Таким образом, можно утверждать, что рентабельность продаж возросла за счет относительной экономии расходов.

Отношение прибыли от продаж к общей величине расходов по обычным видам деятельности, представленное показателем рентабельности расходов (табл. 7.3), также подтверждает положительную динамику роста эффективности производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Гран». Так, в 2006 г. рентабельность расходов достигла уровня 17,06%, что на 6,27% превысило значение данного показателя за 2005 г.

Повышение эффективности деятельности компании проявляется, кроме того, и в наращении рентабельности продаж, выражаемой отношением прибыли от продаж к выручке от продаж. В 2006 г. рентабельность продаж увеличилась по сравнению с 2005 г. на 4,83% и составила 14,57%.

7.3. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ, ОЦЕНКА ДИНАМИКИ И ФАКТОРОВ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

Цель анализа прибыли организации — финансово-экономическое обоснование вариантов управленческих решений, реализация которых позволит обеспечить устойчивый рост ее финансовых результатов. Для изучения прибыли за отчетный период необходимо:

проанализировать выполнение плана финансовых результатов компании в целом, а также по направлениям деятельности, по структурным подразделениям;

провести структурно-динамический анализ показателей прибыли;

выявить и измерить влияние внешних и внутренних факторов на формирование финансовых результатов;

установить резервы роста прибыли и разработать меры по их мобилизации.

Анализ прибыли начинается с оценки общей величины и ее элементов в сравнении с планом и с предыдущим годом. Для этого используются показатели Отчета о прибылях и убытках (формы № 2) и данные бизнес-плана организации. Для изучения динамики сравниваются отчетные показатели прибыли с аналогичными показателями за предыдущий (базисный) период. С этой целью определяются значения абсолютных и относительных отклонений.

На основе такой информации составлена табл. 7.4, содержащая показатели ОАО «Гран», из которой следует, что все без исключения показатели фактической прибыли превысили как плановые, так и базисные значения.

В 2006 г. организация достигла установленных бизнес-планом показателей и получила дополнительно 3634 тыс. руб. валовой прибыли, 1654 тыс. руб. прибыли от продаж, 1154 тыс. руб. прибыли до налогообложения и 834 тыс. руб. чистой прибыли. Положительной была также и динамика перечисленных показателей прибыли в сравнении с 2005 г., которые увеличились соответственно на 4244 тыс. руб., 1964, 1410 и 1102 тыс. руб. Положительные тенденции показателей прибыли отража-

Таблица 7.4

СОСТАВ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ПЛАНОВЫХ И ФАКТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ ОАО «ГРАН»

№ пп	Показатель	2005 г. (факт)		2006 г.				Абсолютное отклонение по сумме, тыс. руб.		Относительное отклонение (темп роста), %		Абсолютное отклонение по удельному весу, %	
		факт		план		факт		от плана		от показателей за 2005 г.		от показателей за 2005 г.	
		сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Доходы, всего	29 944	100,0	32 000	100,0	33 625	100,0	3681	1625	112,29	105,08	—	—
2	Валовая прибыль	7390	24,68	8000	25,00	11634	34,60	4244	3634	157,43	145,43	9,92	9,60
3	Прибыль от продаж	2890	9,65	3200	10,00	4854	14,44	1964	1654	167,96	151,69	4,79	4,44
4	Прибыль до налогообложения	2444	8,16	2700	8,44	3854	11,46	1410	1154	157,69	142,74	3,30	3,02
5	Чистая прибыль	1632	5,45	1900	5,94	2734	8,13	1102	834	167,52	143,89	2,68	2,19

ют также значения относительных характеристик — темпов роста, представленных в гр. 9 и 10 табл. 7.4.

Сравнение фактической структуры финансовых результатов (показателей удельного веса прибыли в общей величине доходов) за 2006 г. с плановыми и базисными значениями показало, что произошло увеличение доли всех показателей. Наиболее значительно увеличился удельный вес валовой прибыли: по сравнению с запланированным уровнем — на 9,60% и по сравнению с 2005 г. — на 9,92%. Это обстоятельство положительно характеризует результаты текущей производственной деятельности компании, повышает «качество» финансового результата в целом.

Анализу «качества» чистой прибыли должно быть уделено особое внимание.



Считается, что более высоким «качеством» характеризуется чистая прибыль организации, если она в большей степени обеспечена за счет повышения отдачи ресурсного потенциала компании.

Об этом будет свидетельствовать рост прибыли от обычной деятельности за счет интенсификации использования основных факторов производства: трудовых и материальных. Вместе с тем на «качество» прибыли могут оказывать влияние и другие внешние и внутренние факторы:

внешние — ситуация в секторе рынка, где предприятие представлено своей продукцией; общие финансово-экономические, политические, социальные, природно-климатические условия ведения бизнеса и др.;

внутренние — учетная политика организации (в частности, в отношении признания доходов и расходов; оценки материально-производственных запасов, основных средств, финансовых вложений, обязательств и т. д.); налоговая политика; использование эффекта операционного и финансового рычага; дивидендная политика и т. д.

На основе показателей отчета о прибылях и убытках ОАО «Гран» составлена табл. 7.5, из которой следует, что чистая прибыль компании как в 2006 г., так и в 2005 г. была сформирована в рамках обычной деятельности (за счет прибыли от продаж). Темп прироста прибыли от продаж составил 67,96%, абсолютный прирост — 1964 тыс. руб.

Несмотря на отрицательные значения сальдо прочих доходов и расходов, их негативную динамику, а также рост налога на прибыль, компании удалось увеличить чистую прибыль в 2006 г. на 1102 тыс. руб., или 67,52%, по сравнению с 2005 г. В целом сложившуюся ситуацию можно оценить как позитив-

Таблица 7.5

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ОАО «ГРАН»

№ пп	Показатель	Сумма, тыс. руб.			Темп прироста (снижения), %
		2005 г.	2006 г.	изменение (+, -)	
А	Б	1	2	3	4
1	Прибыль от продаж — всего	2890	4854	1964	67,96
2	Результат от прочих доходов и расходов	-446	-1000	-554	-224,22
3	Налог на прибыль	-812	1120	308	37,93
4	Чистая прибыль (стр. 1 + + стр. 2 + стр. 3 + стр. 4)	1632	2734	1102	67,52

ную, но вместе с тем необходимо установить конкретные причины существенного роста прочих расходов, вследствие чего чистая прибыль уменьшилась на 554 тыс. руб. [(-493) + (-61)].

Поскольку прибыль от продаж (финансовый результат от обычных видов деятельности) — главный источник чистой прибыли организации, а следовательно, и источник роста масштабов всей ее деятельности, то особое внимание необходимо уделить факторному анализу. Многообразие воздействия на прибыль внешних и внутренних факторов диктует необходимость их систематизации.



Одним из общепринятых подходов при проведении факторного анализа прибыли от продаж является ранжирование факторов на уровни первого, второго и т. д. порядка.

К факторам *первого порядка* относятся выручка и сгруппированные по функциям расходы по обычным видам деятельности: себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, коммерческие и управленческие расходы. Аддитивную факторную модель зависимости прибыли от продаж от вышеперечисленных факторов можно выразить следующим образом:

$$P^N = N - S^{\text{прод}} - S^{\text{ком}} - S^{\text{упр}},$$

где P^N — прибыль от продаж;

N — выручка от продаж;

$S^{\text{прод}}$ — себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;

$S^{\text{ком}}$ — коммерческие расходы;

$S^{\text{упр}}$ — управленческие расходы.

Влияние каждого фактора, включенного в модель, рассчитывается методом цепных подстановок. По данным отчета о прибылях и убытках ОАО «Гран» установлено, что величина прибыли от продаж в 2006 г. возросла по сравнению с 2005 г. на 1964 тыс. руб. (4854 – 2890). В этом проявилось совокупное влияние (как положительное, так и отрицательное) четырех факторов. Расчет влияния каждого фактора в отдельности представлен в табл. 7.6.

Таблица 7.6

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ПЕРВОГО ПОРЯДКА НА ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖ
ОАО «ГРАН» ПО ДАННЫМ ФОРМЫ № 2

(тыс. руб.)

Фактор	2005 г.	2006 г.	Абсолютный прирост	Влияние факторов на прибыль от продаж
А	1	2	3	4
1. Выручка от продаж N	29 670	33 304	3634	3634
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг $S_{\text{прод}}$	22 280	21 670	-610	610
3. Коммерческие расходы $S_{\text{комб}}$	1480	2550	1070	-1070
4. Управленческие расходы $S_{\text{упр}}$	3020	4230	1210	-1210
5. Совокупное влияние факторов (гр. 4, стр. 1, стр. 2, стр. 3, стр. 4)				1964

Как видно из расчетов, положительное влияние на прибыль ОАО «Гран» в 2006 г. оказали рост выручки от продаж (3634 тыс. руб.) и экономия себестоимости проданной продукции (610 тыс. руб.). Вместе с тем рост коммерческих и управленческих расходов привел к сокращению прибыли соответственно на 1070 тыс. руб. и 1210 тыс. руб. В условиях расширения масштабов производства и реализации продукции, о чем свидетельствует наращение выручки, рост коммерческих и управленческих расходов — естественный процесс, если только темпы роста этих видов расходов не опережают темпа роста выручки.

В ОАО «Гран» темп роста выручки от продаж в 2006 г. по сравнению с 2005 г. (см. табл. 7.2) составил 112,25%, а темп роста общей величины коммерческих и управленческих расходов — 150,66% ($\frac{2550 + 4230}{1480 + 3020} \cdot 100 = 150,66\%$). Таким образом, относительное увеличение выручки от продаж не компенсировало рост коммерческих и управленческих расходов.

В качестве факторов *первого порядка*, оказывающих влияние на прибыль, можно также рассматривать расходы по обычным видам деятельности, сгруппированные по элементам. Исходной информацией для проведения факторного анализа в этом случае служат данные раздела «Расходы по обычным видам деятельности (по элементам)» Приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5). При этом факторной моделью аддитивного вида является следующая:

$$P^N = N - M - U - A_m - S_{\text{проч}}$$

- где P^N — прибыль от продаж;
 N — выручка от продаж;
 M — материальные расходы;
 U — расходы на оплату труда, включая социальные отчисления;
 A_m — расходы на амортизацию основных средств и нематериальных активов;
 $S_{\text{проч}}$ — прочие расходы по обычным видам деятельности.

По данным отчетности ОАО «Гран» рассчитано влияние вышеперечисленных факторов на динамику прибыли от продаж (табл. 7.7).

Таблица 7.7

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ПЕРВОГО ПОРЯДКА НА ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖ ОАО «ГРАН» ПО ДАННЫМ ФОРМЫ № 5

Фактор	Условное обозначение	2005 г.	2006 г.	Абсолютный прирост	Влияние на прибыль от продаж, тыс. руб.
А	Б	1	2	3	4
1. Выручка от продаж	N	29 670	33 304	3634	3634
2. Материальные расходы	M	17 520	18 699	1179	-1179
3. Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды	U	6402	6735	333	-333
4. Амортизация	A_m	165	179	14	-14
5. Прочие расходы	$S_{\text{проч}}$	2693	2837	144	-144
6. Совокупное влияние факторов (гр. 4, стр. 1 + стр. 2 + стр. 3 + стр. 4 + стр. 5)					1964

Как видно из табл. 7.7, совокупное влияние факторов на рост прибыли в 2006 г. по сравнению с 2005 г. составило 1964 тыс. руб., что обеспечено увеличением выручки от продаж (на 3634 тыс. руб.). Все статьи расходов оказали отрицательное влияние на прибыль от продаж на 1670 тыс. руб. $[(-1179) + (-333) + (-14) + (-144)]$.

К факторам *второго порядка* относятся те, которые оказывают влияние на прибыль от продаж опосредованно, влияя непосредственно на факторы первого порядка. К числу таких наиболее значимых факторов относятся: общий объем реализованной продукции; структура произведенной и реализованной продукции; уровень цен на продукцию; уровень цен и тарифов на потребляемые в процессе производства и реализации продукции сырье, материалы, услуги, трудозатраты и т. п. Реализация такой методики факторного анализа предполагает использование внутренней управленческой информации, которая является предметом коммерческой тайны компании. Подобная процедура проводится в рамках управленческого анализа и представлена в третьем разделе книги.

7.4. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ. ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Одним из важнейших оценочных показателей, отражающих эффективность инвестиций капитала, принадлежащего собственникам организации, является прибыль на акцию. В Отчете о прибылях и убытках раскрывается информация о величине *базовой прибыли (убытка) на акцию* и *разводненной прибыли (убытка) на акцию* (стр. 301 и 302 соответственно, см. приложения). Порядок расчета этих показателей содержится в «Методических рекомендациях по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию», утвержденных приказом Минфина России от 21.03.2000 г. № 29н.



Базовая прибыль (убыток) на акцию вычисляется как отношение базовой прибыли (убытка) отчетного периода к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода.

Базовая прибыль (убыток) отчетного периода определяется путем уменьшения (увеличения) прибыли (убытка) отчетного периода, остающейся после налогообложения и других обязательных платежей, на сумму дивидендов по привилегированным акциям, начисленным их владельцам за отчетный период.

Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода, рассчитывается путем суммирования количества обыкновенных акций, находящихся в обращении на 1-е число каждого календарного месяца отчетного периода, и деления полученной суммы на число календарных месяцев в отчетном периоде.



Разводненная прибыль (убыток) на акцию показывает максимально возможную степень уменьшения прибыли (увеличения убытка), приходящейся на одну обыкновенную акцию акционерного общества, в случаях: конвертации всех конвертируемых ценных бумаг акционерного общества в обыкновенные акции; при исполнении всех договоров купли-продажи обыкновенных акций у эмитента по цене ниже их рыночной стоимости.

К конвертируемым ценным бумагам относятся привилегированные акции определенных типов или иные ценные бумаги, предоставляющие их владельцам право требовать конвертации в обыкновенные акции в установленный условиями выпуска срок.

Под разводнением прибыли понимается ее уменьшение (увеличение убытка) в расчете на одну обыкновенную акцию в результате возможного в будущем выпуска дополнительных обыкновенных акций без соответствующего увеличения активов общества.

Чтобы рассчитать максимально возможное уменьшение прибыли (увеличение убытка) на акцию, необходимо определить суммы возможного прироста базовой прибыли и средневзвешенного количества обыкновенных акций. Эти суммы рассчитываются по каждому виду и выпуску конвертируемых ценных бумаг, а также по каждому договору льготной продажи акций.

При определении возможного прироста базовой прибыли в расчет принимаются все расходы и доходы, относящиеся к конвертируемым ценным бумагам, либо к исполненным договорам их льготной продажи, в частности:

дивиденды по привилегированным акциям, которые в соответствии с условиями их выпуска могут быть конвертированы в обыкновенные;

проценты по собственным конвертируемым облигациям;

суммы списания разницы между ценой размещения конвертируемых ценных бумаг и номинальной стоимостью (если они были размещены по цене ниже номинальной стоимости).

Доходами, относящимися к конвертируемым ценным бумагам, могут быть суммы списания разницы между ценой размещения конвертируемых ценных бумаг и их номинальной стоимостью (если они были размещены по цене выше номинальной стоимости).

По данным Отчета о прибылях и убытках (форма № 2), чистая прибыль ОАО «Гран» за 2006 г. составила 2734 тыс. руб. Средневзвешенное количество обыкновенных акций общества за этот год — 2000 штук. Кроме того, у инвесторов находится

400 привилегированных акций с правом получения дивидендов в сумме 400 руб. на каждую акцию и правом конвертации одной привилегированной акции в две обыкновенных. Величина базовой прибыли на одну акцию составит: $(2734 - 400 \cdot 0,4) : 2000$ акций = 1,287 тыс. руб.; величина разводненной прибыли на одну акцию — $2734 : (2000 + 400 \cdot 2) = 0,976$ тыс. руб.

Расчет аналогичных показателей за предыдущий, 2005 г. будет следующим: $(1632 - 400 \cdot 0,4) : 2000$ акций = 0,736 тыс. руб.; величина разводненной прибыли на одну акцию — $1632 : (2000 + 400 \cdot 2) = 0,583$ тыс. руб.

Как видно из расчетов, в 2006 г. значительно выросли показатели прибыли в расчете на обыкновенную акцию по сравнению с 2005 г. Это свидетельствует об увеличении рентабельности инвестированных акционерами собственных средств. Сложившаяся ситуация особенно важна в плане оценки деятельности компании потенциальными инвесторами. С учетом осуществления в 2006 г. ОАО «Гран» политики активного вложения средств в производственные фонды положительная динамика показателя прибыли на акцию может стать одним из аргументов для потенциальных инвесторов в принятии ими решения о дополнительном финансировании деятельности данной компании.



Распределение чистой прибыли находится в исключительной компетенции общего собрания собственников компании (акционеров, участников) и не может осуществляться единоличным распоряжением руководителя организации.

В соответствии с п. 1 ст. 47 Закона «Об акционерных обществах» годовое общее собрание акционеров проводится в сроки, устанавливаемые уставом общества, но не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года; очередное общее собрание участников ООО проводится согласно ст. 34 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» не ранее чем через два месяца и не позднее чем через четыре месяца после окончания финансового года. В соответствии с решением общего собрания о распределении чистой прибыли она может быть использована по направлениям, отраженным на рис. 7.2.

Чистая прибыль отчетного года, как правило, распределяется на две основные части — *потребляемую* (дивиденды по привилегированным и обыкновенным акциям; выплаты поощрительного, благотворительного, социального и иного характера) и *капитализируемую* (резервный и уставный капитал; нераспределенная прибыль, присоединяемая к накопленной прибыли прошлых лет).

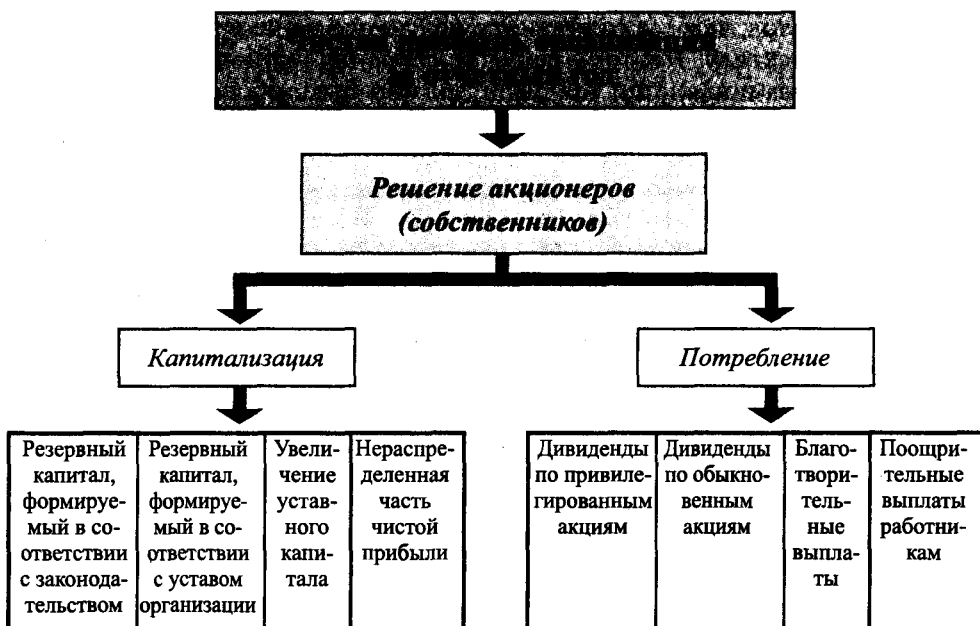


Рис. 7.2. Направления использования чистой прибыли организации

Вопрос об использовании чистой прибыли достаточно сложный, поскольку его решение — это поиск компромисса в первую очередь между интересами собственников компании, претендующих на дивиденды, и интересами руководства (менеджмента) компании, заинтересованного в реинвестировании чистой прибыли, так как это — наиболее доступный источник роста масштабов деятельности и финансовой стабильности. Значительное использование прибыли на удовлетворение запросов акционеров, желающих максимизировать дивидендные выплаты, может не соответствовать насущным потребностям развития бизнеса, стабильным источником которого могло бы стать реинвестирование чистой прибыли.

Кроме того, противоречия финансовых интересов могут существовать и среди самих собственников, часть из которых, являясь крупными мажоритарными акционерами, может склоняться к минимизации дивидендных выплат, поскольку капитализация (реинвестирование) прибыли увеличивает чистые активы, а следовательно, повышает рыночную стоимость и инвестиционную привлекательность компании, которая им фактически принадлежит. Миноритарные акционеры, владеющие относительно небольшим количеством акций, напротив, склонны максимизировать дивидендные выплаты, поскольку для такой категории собственников предпочтителен текущий

доход, чем его отложенное получение на неопределенную перспективу. Поэтому решение собрания акционеров об использовании чистой прибыли должно быть обосновано тщательным анализом его финансовых и экономических последствий.



Дивидендная политика — элемент корпоративной культуры, повышающий доверие к акционерному обществу со стороны потенциальных акционеров, положительно сказывается на инвестиционной привлекательности компании, способствуя росту рыночных цен на ее акции.

Обоснованность дивидендной политики, ее открытость — свидетельство соблюдения руководством акционерного общества интересов акционеров, как владельцев крупных, так и мелких пакетов акций.

Дивидендная политика разрабатывается и утверждается общим собранием акционеров в соответствии с Законом «Об акционерных обществах» и подробно описывает регламент объявления дивидендов, а также формы и сроки их выплат. Так, в дивидендной политике, как правило, содержатся положения о доле чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов (в процентном выражении), о регулярности выплат, о зависимости дивидендов от величины чистой прибыли и т. п.

Типы дивидендной политики приведены в табл. 7.8.

Таблица 7.8

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

Определяющий подход	Варианты типов дивидендной политики
А. Консервативный	Остаточный принцип дивидендных выплат
Б. Умеренный (компромиссный)	Минимальный стабильный размер дивидендов с возможной надбавкой
В. Агрессивный	Стабильный уровень дивидендов с постоянным возрастанием

Эффективность дивидендной политики достигается оптимальностью соотношения между использованием прибыли (потреблением) собственниками и ее будущим ростом за счет капитализации (реинвестирования), максимизирующим рыночную стоимость компании и обеспечивающим стратегическое развитие.

Существуют различные зарубежные экономические школы, в рамках которых созданы и продолжают совершенствоваться теоретические основы дивидендной политики. В табл. 7.9 перечислены основные из них.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ

Теория	Краткое содержание
Теория независимости дивидендов («теория ММ») (Ф. Модильяни, М. Миллер)	Основой служит доказательство того, что дивидендная политика не оказывает влияния ни на рыночную стоимость компании (цену акций), ни на благосостояние собственников в текущем или перспективном периоде, так как эти показатели зависят от суммы формируемой, а не распределяемой прибыли. Роль дивидендной политики в управлении прибылью — пассивная
Теория предпочтительности дивидендов (или «синица в руках») (М. Гордон, Д. Линтнер)	Основа теории в том, что каждая единица выплаченных дивидендов в силу того, что она «очищена от риска», стоит всегда больше, чем доход, отложенный на будущее, в связи с присущим ему риском. Отсюда: максимизация дивидендных выплат предпочтительней, чем капитализация прибыли. Замечание оппонентов: в большинстве случаев полученные акционерами дивиденды все равно реинвестируются либо в собственную компанию, либо в другую, а следовательно, риск сохраняется
Теория минимизации дивидендов («теория налоговых предпочтений»)	Эффективность дивидендной политики определяется критерием минимизации налоговых выплат акционеров по текущим и предстоящим дивидендам в условиях максимальной капитализации прибыли, так как ценность будущих (отложенных) налоговых выплат уменьшается во времени. Уязвимое место данной теории: ущемление интересов мелких собственников, ориентированных на текущие выплаты дивидендов
Сигнальная теория дивидендов («теория сигнализирования»)	Предпосылка: основные модели оценки текущей реальной рыночной стоимости акций в качестве базисного элемента используют размер выплачиваемых по ним дивидендов. То есть рост дивидендных выплат автоматически увеличивает возрастание реальной, а соответственно котировочной (рыночной) стоимости акций, при реализации которых акционеры получают дополнительный доход. Кроме того, это косвенно свидетельствует, что компания находится на подъеме и ожидается существенный прирост прибыли в ближайшем будущем
Теория соответствия дивидендной политики составу акционеров («теория клиентуры»)	Компания должна осуществлять такую дивидендную политику, которая соответствует ожиданиям большинства акционеров, их менталитету. Если основной состав акционеров ориентирован на получение текущих доходов, то предпочтительным направлением является использование прибыли компании на выплату дивидендов. При обратной ситуации будет происходить большая капитализация прибыли. Часть акционеров, не согласная ни с той, ни с другой дивидендной политикой, будет стараться «сбросить» свои акции, в результате чего состав собственников станет более однородным

Показатели использования чистой прибыли ОАО «Гран» представлены в табл. 7.10.

Таблица 7.10

ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ОАО «ГРАН»

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	2005 г.	2006 г.	изменение (+, -)		2005 г.	2006 г.	изменение (+, -)
А	1	2	3	4	5	6	7
1. Чистая прибыль	1632	2734	1102	167,52	100,00	100,00	-
2. Использование чистой прибыли — <i>всего</i>	428	684	256	159,81	26,23	23,70	-2,53
В том числе на:							
покрытие убытков прошлых лет	342	-	-342	-	20,96	-	-20,96
пополнение резервного капитала	86	14	-72	-82,93	5,27	0,51	-4,76
выплату дивидендов	-	670	670	-	-	24,51	24,51-
3. Капитализация нераспределенной прибыли — <i>всего</i>	1204	2050	846	170,27	73,77	74,98	1,21
В том числе с целью формирования источников:							
капитального строительства	645	1050	405	162,79	39,52	38,41	-1,11
оборотных средств	559	1000	441	178,89	34,25	36,58	2,33

Благодаря существенному росту чистой прибыли в 2006 г. ОАО «Гран» получила больше возможностей как в плане капитализации чистой прибыли, так и для выплаты дивидендов акционерам. В 2005 г. компания, получив 1632 тыс. руб. чистой прибыли, была вынуждена направить 342 тыс. руб. на покрытие убытков прошлых лет, поэтому решение о выплате дивидендов не принималось. По-видимому, собственники пошли на такой шаг с учетом необходимости накопления (реинвестирования) чистой прибыли с целью финансирования основных производственных фондов. Об этом свидетельствует динамика показателей актива бухгалтерского баланса за 2006 г.

Чистая прибыль в 2006 г. составила 2734 тыс. руб., из которых 670 тыс. руб. было направлено на выплату дивидендов, 14 тыс. руб. — на пополнение резервного капитала и 2050 тыс. руб. было капитализировано. Высокая доля капитализации чистой прибыли обусловлена стоящими пе-

ред компанией стратегическими задачами, связанными с укреплением производственной базы, в частности с капитальным строительством. Вместе с тем собственники компании приняли решение повысить уровень финансовой устойчивости компании, для чего было направлено 1000 тыс. руб. на финансирование оборотных активов. В результате этого, по данным бухгалтерского баланса на конец 2006 г., уровень обеспеченности оборотных активов собственными источниками средств значительно повысился.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем состоит смысл понятий «доходы», «расходы», «прибыль»?
2. Какие виды доходов и расходов организации вам известны?
3. Как классифицируются расходы по обычным видам деятельности?
4. Как формулируются значение, функции и роль отчета о прибылях и убытках?
5. Как описывается модель формирования показателей прибыли по данным отчета о прибылях и убытках?
6. Какова последовательность (блок-схема) анализа данных отчета о прибылях и убытках?
7. В чем заключается анализ влияния факторов первого и второго порядка на прибыль организации?
8. Как анализируется использование чистой прибыли?
9. Каковы типы дивидендной политики акционерного общества и их особенности?
10. Как рассчитывается агрегированный показатель устойчивости экономического роста? Какие факторы оказывают на него наибольшее влияние?

ТЕСТЫ

- 7.1. В состав доходов по обычным видам деятельности включаются:
- а) проценты, полученные по депозитным вкладам;
 - б) выручка от продаж;
 - в) доходы от выполнения договоров о совместной деятельности.
- 7.2. В состав расходов по обычным видам деятельности включаются:
- а) амортизация;
 - б) расходы по оплате банковских услуг;
 - в) проценты, уплаченные по кредитам займам.
- 7.3. Валовая прибыль рассчитывается как:
- а) сумма себестоимости продаж и коммерческих расходов;
 - б) разность между себестоимостью продаж и управленческими расходами;
 - в) разность между выручкой от продаж и себестоимостью продаж.

7.4. Величина базовой прибыли (убытка) на акцию определяется как отношение:

а) прибыли до налогообложения отчетного периода к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода;

б) чистой прибыли за вычетом суммы дивидендов по привилегированным акциям за отчетный период к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода;

в) прибыли от продаж за вычетом суммы дивидендов по привилегированным акциям за отчетный период к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода.

7.5. Чистая прибыль организации за отчетный период не может быть направлена на:

а) капитальное строительство объектов производственного назначения;

б) покрытие убытков прошлых лет;

в) формирование доходов будущих периодов.

7.6. Анализ использования чистой прибыли проводится по данным:

а) отчета о прибылях и убытках;

б) отчета об изменениях капитала;

в) отчета о движении денежных средств.

7.7. Прибыль от продаж рассчитывается в виде разности между:

а) выручкой от продаж и себестоимостью проданной продукции;

б) валовой прибылью и управленческими расходами;

в) выручкой от продаж и расходами по обычным видам деятельности.

7.8. Какой из показателей участвует в формировании прибыли от продаж:

а) выручка от продаж;

б) проценты к получению;

в) доходы от участия в других организациях.

7.9. Прибыль организации является характеристикой:

а) финансовых результатов;

б) оборачиваемости совокупных активов;

в) рентабельности капитала.

7.10. Какой из показателей финансовых результатов отражается в отчете о прибылях и убытках:

а) маржинальная прибыль;

б) нераспределенная прибыль;

в) валовая прибыль.

ГЛАВА 8

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

8.1. Методика анализа деловой активности и рыночной устойчивости организации

8.2. Анализ и оценка доходности и рентабельности

8.3. Факторный анализ рентабельности

8.1. МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Деловая активность компании — предмет изучения различных внешних и внутренних пользователей финансовой отчетности. Поэтому существует целая система разнообразных критериев ее оценки. Деловая активность (в широком смысле) охватывает все направления деятельности организации, способствующие ее продвижению на рынке товаров, труда, капитала с целью максимизации прибыли.



Качественный уровень деловой активности организации характеризуется динамикой ее развития, достижением поставленных бизнес-целей.

Для оценки количественных показателей деловой активности используется блок-схема, представленная на рис. 8.1.

Первый и второй блоки реализуются с использованием традиционных методик анализа выполнения показателей бизнес-плана организации.

Третий блок предусматривает оценку соответствия роста масштабов бизнеса его результатам, в процессе которой можно выделить два самостоятельных этапа:

- 1) проверка соответствия темпов роста капитала, объема продаж и прибыли;
- 2) анализ устойчивости экономического роста.

На первом этапе третьего блока проводится сопоставление темпов роста показателей капитала, объема продаж и прибыли

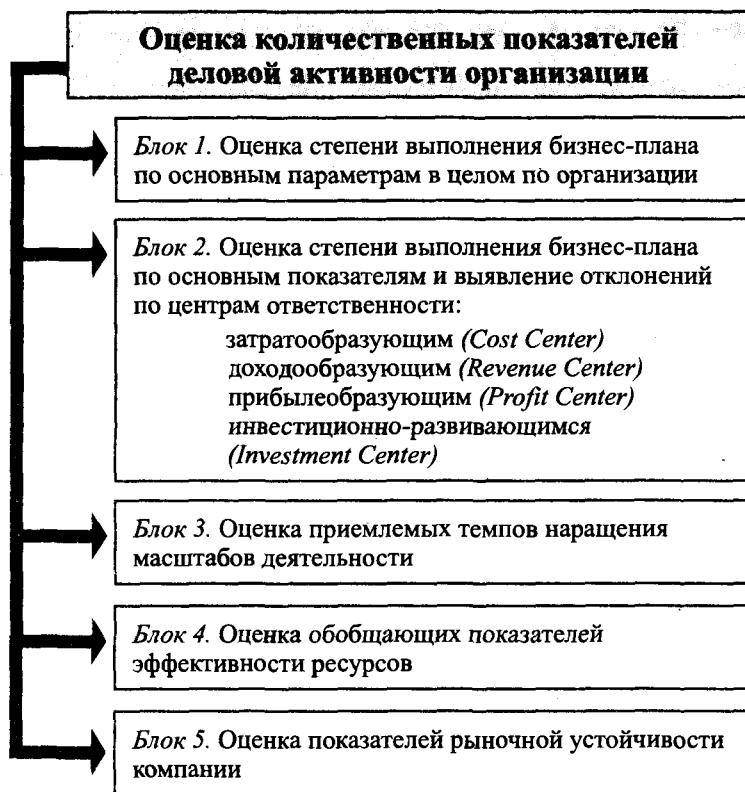


Рис. 8.1. Блок-схема оценки показателей деловой активности организации

для проверки выполнения условия роста эффективности деятельности. В общем плане оно выражается следующими неравенствами:

$$100\% < \text{Темп роста капитала} < \text{Темп роста выручки} < \text{Темп роста прибыли}$$

Для расширения масштабов хозяйственной деятельности необходимы дополнительные средства, вовлекаемые в оборот, которыми могут быть как собственные, так и заемные. Следовательно, валюта баланса (совокупный капитал) по состоянию на конец года должна превысить валюту баланса на начало года, в результате чего первое неравенство будет выполнено. Выполнение второго неравенства возможно при условии повышения отдачи всех средств, участвующих в хозяйственном обороте. При этом коэффициент оборачиваемости (отдачи) всего капитала (совокупных активов) компании за отчетный год должен быть выше, чем за предыдущий год:

$$\lambda_{\text{отч. года}}^A > \lambda_{\text{пред. года}}^A \quad \text{или} \quad \frac{N_{\text{отч. года}}}{A_{\text{отч. года}}} > \frac{N_{\text{пред. года}}}{A_{\text{пред. года}}}$$

где λ^A — коэффициент оборачиваемости (отдачи) всего капитала (совокупных активов);

N — выручка от продаж;

A — среднегодовая балансовая величина всего капитала (совокупных активов).

Выполнение последнего неравенства возможно лишь при опережающем темпе роста выручки (числителя дроби) по сравнению с темпом роста капитала (знаменателя дроби). Это будет свидетельствовать о том, что компания, наращивая капитал, использует его эффективно. Таким образом, на каждый рубль функционирующего капитала она получает большую величину выручки в отчетном году по сравнению с предыдущим годом.

По данным финансовой отчетности ОАО «Гран», представленной в приложениях, темп роста капитала (совокупных активов, валюты баланса) к концу 2006 г. составил 118,38% ($\frac{0,5 \cdot (5812 + 6880)}{0,5 \cdot (3741 + 5812)} \cdot 100 = 132,86\%$), тогда как темп роста выруч-

ки от продаж составил лишь 112,25% ($\frac{33304}{29670} \cdot 100 = 112,25\%$). Не-

смотря на невыполнение второго неравенства, компанией «Гран» было выполнено третье неравенство, так как темп роста прибыли от продаж в 2005 г. ($\frac{4854}{2890} \cdot 100 = 167,96\%$) превысил

темп роста выручки от продаж (112,25%). Это стало результатом экономии, полученной за счет снижения относительного уровня расходоемкости производства и реализации продукции.

Для оценки выполнения третьего неравенства необходим контроль структуры и динамики текущих расходов организации. Поскольку рост выручки (реализации) вызывает соответствующий рост переменных расходов при потреблении большего объема сырья, материалов, трудовых производственных затрат и т. п., то часть дополнительно полученной выручки станет источником их покрытия. Другая часть текущих расходов, так называемые *постоянные расходы* (не связанные функциональной зависимостью с объемом продукции), в условиях расширения масштабов бизнеса также может возрасти. Этот рост будет признан обоснованным лишь при опережающем росте выручки от продаж. Сдерживание роста постоянных расходов при наращении реализации продукции будет способствовать генерированию дополнительной прибыли, так как будет проявлять свое действие эффект операционного рычага.



Операционный рычаг проявляет свое действие в том, что любое изменение объемов продаж порождает более сильное изменение прибыли.

Вместе с тем сила операционного рычага (COP) отражает степень предпринимательского риска: чем больше значение силы операционного рычага, тем выше предпринимательский риск. Для расчета показателя силы операционного рычага используются следующие формулы:

$$\text{COP} = \frac{\text{Маржинальная прибыль}}{\text{Прибыль от продаж}} =$$

$$= \frac{\text{Выручка от продаж} - \text{Переменные расходы}}{\text{Прибыль от продаж}};$$

$$\text{COP} = \frac{\text{Темп прироста прибыли, \%}}{\text{Темп прироста выручки, \%}}$$

Пример действия силы операционного рычага представлен в табл. 8.1, по данным которой $\text{COP} = \frac{75\,000 - 45\,000}{10\,000} = 3$ раза,

или $\frac{60\%}{20\%} = 3$ раза.

Таблица 8.1

РАСЧЕТ СИЛЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ ОПЕРАЦИОННОГО РЫЧАГА

Показатель	Фактически, тыс. руб.	Прогноз, тыс. руб.	Темп прироста, %
Выручка от продаж	75 000	90 000	+20,0
Переменные расходы	45 000	54 000	+20,0
Постоянные расходы	20 000	20 000	—
Прибыль	10 000	16 000	+60,0

Используя показатели финансовой отчетности и справочные данные ОАО «Гран» (см. приложения), проведем анализ действия операционного рычага (табл. 8.2).

Данные табл. 8.2 свидетельствуют о том, что в 2006 г. в ОАО «Гран» сила операционного рычага составила 2,66, а в 2005 г. — 3,19. Ориентируясь на темп роста выручки (112,25%), можно сказать, что в классическом варианте прибыль от продаж должна была бы увеличиться на 39,08% ($12,25 \cdot 3,19 = 39,08$), при условии стабильных постоянных расходов и роста переменных расходов на 12,25%. В действительности компании удалось при положительной динамике реализации продукции снизить пере-

Таблица 8.2

РАСЧЕТ СИЛЫ ОПЕРАЦИОННОГО РЫЧАГА ПО ДАННЫМ ОАО «ГРАН»

Показатель	2005 г.	2006 г.	Абсолютное изменение, (+, -)	Темп роста, %
A	1	2	3	4
1. Выручка от продаж N , тыс. руб.	29 670	33 304	3634	112,25
2. Переменные расходы $S_{пер}$, тыс. руб.	20 457	20 369	-88	99,57
3. Постоянные расходы $S_{пост}$, тыс. руб.	6323	8081	1758	127,80
4. Маржинальная прибыль $P_{марж}$, тыс. руб.	9213	12 935	3722	140,40
5. Доля (уровень) маржинальной прибыли в выручке от продаж $d_{рмарж}$	0,31052	0,38839	0,07787	125,08
6. «Критическая» точка безубыточности $N_{кр}$, тыс. руб.	20 363	20 806	443	102,18
7. Запас финансовой прочности ЗФП, тыс. руб.	9307	12 498	3191	134,29
8. Доля (уровень) запаса финансовой прочности в выручке от продаж $d_{зфп}$, %	0,3137	0,3753	0,0616	119,64
9. Прибыль от продаж P_N , тыс. руб.	2890	4854	1964	167,96
10. Сила операционного рычага COP	3,19	2,66	-0,53	83,39

менные расходы на 88 тыс. руб. (или на 0,43%). Несмотря на рост постоянных расходов на 1758 тыс. руб. (+27,80%), был обеспечен прирост прибыли от продаж более интенсивными темпами, чем можно было ожидать, ориентируясь на силу операционного рычага 2005 г. Таким образом, фактический прирост прибыли от продаж в 2006 г. составил 67,96% (или 1964 тыс. руб.), что свидетельствует о повышении эффективности производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Гран».

На втором этапе третьего блока (см. рис. 8.1) оценки деловой активности организации рассчитывается и оценивается агрегированный показатель устойчивости экономического роста:

$$k_g = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Дивиденды}}{\text{Собственный капитал}} \cdot 100\%.$$

Используя модель Du Pont, можно преобразовать показатель устойчивости экономического роста следующим образом:

$$k_g = \frac{P_{ч} - Д}{СК} = \frac{P_{кап}}{СК} = \frac{P_{кап} \cdot P_{ч} \cdot N \cdot \bar{A}}{СК \cdot P_{ч} \cdot N \cdot \bar{A}} = \frac{P_{кап}}{P_{ч}} \cdot \frac{P_{ч}}{N} \cdot \frac{N}{\bar{A}} \cdot \frac{\bar{A}}{СК} =$$

$$= \frac{P_{\text{кап}}}{P_{\text{ч}}} \cdot \frac{P_{\text{ч}}}{N} \cdot \frac{N}{A} \cdot \frac{\overline{\text{СК}} + \overline{\text{ЗК}}}{\overline{\text{СК}}} =$$

$$= \frac{P_{\text{кап}}}{P_{\text{ч}}} \cdot \frac{P_{\text{ч}}}{N} \cdot \frac{N}{A} \cdot \left(1 + \frac{\overline{\text{ЗК}}}{\overline{\text{СК}}}\right) = d_{\text{кап}} \cdot \rho_N \cdot \lambda_A \cdot (1 + K_{\text{фр}}),$$

где $P_{\text{ч}}$ — чистая прибыль;

$\frac{D}{\overline{\text{СК}}}$ — дивиденды;

$\frac{D}{\overline{\text{СК}}}$ — среднегодовая балансовая величина собственного капитала;

$P_{\text{кап}}$ — капитализированная (реинвестированная) часть чистой прибыли;

$\frac{N}{A}$ — выручка от продаж;

$\frac{N}{A}$ — среднегодовая балансовая величина активов;

$\overline{\text{ЗК}}$ — среднегодовая балансовая величина заемного капитала;

$d_{\text{кап}}$ — доля капитализированной чистой прибыли;

ρ_N — рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли;

λ_A — коэффициент оборачиваемости всего капитала (совокупных активов);

$K_{\text{фр}}$ — коэффициент финансового рычага.

Таким образом, показатель устойчивости экономического роста преобразован в четырехфакторную модель смешанного (аддитивно-мультипликативного) типа:

$$f = x \cdot y \cdot z \cdot (1 + l).$$

Используя показатели финансовой отчетности ОАО «Гран», проведем факторный анализ устойчивости экономического роста методом цепных подстановок (табл. 8.3).

$$\Delta f_x = [x_{\text{отч}} \cdot y_{\text{пред}} \cdot z_{\text{пред}} \cdot (1 + l_{\text{пред}})] - [x_{\text{пред}} \cdot y_{\text{пред}} \cdot z_{\text{пред}} \cdot (1 + l_{\text{пред}})] =$$

$$= [0,7549 \cdot 5,5005 \cdot 6,2117 \cdot (1 + 2,0856)] -$$

$$- [1 \cdot 5,5005 \cdot 6,2117 \cdot (1 + 2,0856)] = 79,59 - 105,43 = -25,84\%;$$

$$\Delta f_y = [x_{\text{отч}} \cdot y_{\text{отч}} \cdot z_{\text{пред}} \cdot (1 + l_{\text{пред}})] - [x_{\text{отч}} \cdot y_{\text{пред}} \cdot z_{\text{пред}} \cdot (1 + l_{\text{пред}})] =$$

$$= [0,7549 \cdot 8,2092 \cdot 6,2117 \cdot (1 + 2,0856)] -$$

$$- [0,7549 \cdot 5,5005 \cdot 6,2117 \cdot (1 + 2,0856)] = 118,78 - 79,59 = 39,19\%;$$

$$\Delta f_z = [x_{\text{отч}} \cdot y_{\text{отч}} \cdot z_{\text{отч}} \cdot (1 + l_{\text{пред}})] - [x_{\text{отч}} \cdot y_{\text{отч}} \cdot z_{\text{пред}} \cdot (1 + l_{\text{пред}})] =$$

$$= [0,7549 \cdot 8,2092 \cdot 5,2480 \cdot (1 + 2,0856)] -$$

$$- [0,7549 \cdot 8,2092 \cdot 6,2117 \cdot (1 + 0,8742)] = 100,35 - 118,78 = -18,43\%;$$

$$\Delta f_l = [x_{\text{отч}} \cdot y_{\text{отч}} \cdot z_{\text{отч}} \cdot (1 + l_{\text{отч}})] - [x_{\text{отч}} \cdot y_{\text{отч}} \cdot z_{\text{отч}} \cdot (1 + l_{\text{пред}})] =$$

$$= [0,7549 \cdot 8,2092 \cdot 5,2480 \cdot (1 - 1,2114)] -$$

$$- [0,7549 \cdot 8,2092 \cdot 5,2480 \cdot (1 + 0,8742)] = 60,96 - 100,35 = -39,39\%.$$

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА УСТОЙЧИВОСТЬ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ОАО «ГРАН»

Показатель	2005 г.	2006 г.	Изменение (+, -)
А	1	2	3
1. Прибыль чистая $P_{ч}$, тыс. руб.	1632	2734	1102
2. Дивиденды D , тыс. руб.	—	670	670
3. Капитализированная (реинвестированная) часть чистой прибыли $P_{кап}$, тыс. руб.	1632	2064	432
4. Среднегодовая балансовая величина собственного капитала $СК$, тыс. руб.	1548	3386	1838
5. Показатель устойчивости экономического роста $k_{э}$, %	105,43	60,96	-44,47
6. Среднегодовая балансовая величина активов \bar{A} , тыс. руб.	4776,5	6346	1569,5
7. Среднегодовая балансовая величина заемного капитала $ЗК$, тыс. руб.	3228,5	2960	-268,5
8. Выручка от продаж N , тыс. руб.	29 670	33 304	3634
9. Доля капитализированной чистой прибыли $d_{кап}$	1,000	0,7549	-0,2451
10. Рентабельность продаж $\rho_{п}$, %	5,5005	8,2092	2,7087
11. Коэффициент оборачиваемости всего капитала (совокупных активов) λ_A	6,2117	5,2480	-0,363
12. Коэффициент финансового рычага $K_{фр}$	2,0856	0,8742	-1,2114
13. Влияние факторов на изменение показателя устойчивости экономического роста, %, <i>всего</i> :	—	—	-44,47
В том числе:	—	—	-25,84
доли капитализированной чистой прибыли	—	—	39,19
рентабельности продаж	—	—	39,19
коэффициента оборачиваемости всего капитала (совокупных активов)	—	—	-18,43
коэффициента финансового рычага	—	—	-39,39

Проверка:

$$\Delta f_x + \Delta f_y + \Delta f_z + \Delta f_i = (-25,84) + 39,19 + (-18,43) + (-39,39) = -44,47\%, \text{ что соответствует общему приросту результативного показателя рентабельности активов } (\Delta f = -44,47\%).$$

Анализируя полученные результаты расчетов, следует отметить общее снижение показателя устойчивости экономического роста компании «Гран» на 44,47%. Это стало следствием негативного воздействия большей части факторов. Так, снижение доли реинвестированной чистой прибыли в 2006 г. на 0,2451 привело к снижению показателя устойчивости на 25,84%; замедление оборачиваемости (отдачи) капитала (совокупных активов) привело к

снижению показателя устойчивости на 18,43%; ослабление финансового рычага на 1,2114 привело к уменьшению показателя устойчивости на 39,39%. Положительное влияние на динамику показателя устойчивости экономического роста (39,19%) оказало лишь наращение рентабельности продаж на 2,7087%, но это не позволило в полной мере компенсировать воздействие вышеперечисленных негативных факторов.

Четвертый блок (см. рис. 8.1) оценки деловой активности организации — оценка эффективности использования ресурсного потенциала. Для этого используются различные методические подходы. Например, формирование системы обобщающих показателей оценки эффективности ресурсов, к числу которых относятся:

эффективность использования материальных оборотных активов и средств в расчетах — продолжительность операционного цикла (срок отвлечения средств в материально-производственные запасы и дебиторскую задолженность);

эффективность использования иммобилизованного (внеоборотного) капитала — фондоотдача;

эффективность использования собственного и заемного капитала;

эффективность потребленных ресурсов (ресурсоотдача текущих затрат).

Пятый блок оценки деловой активности предусматривает изучение показателей рыночной устойчивости компании, которые широко представлены в современной экономической литературе, посвященной вопросам рыночной оценки бизнеса, инвестиционной привлекательности организаций-эмитентов, активности рынка ценных бумаг и т. д. К числу наиболее известных критериев оценки рыночной устойчивости компании относятся показатели, представленные в табл. 8.4.

На основе данных финансовой отчетности ОАО «Гран» проведем анализ рыночной устойчивости компании (табл. 8.5)

Существенная положительная динамика показателей чистой прибыли и ее части, распределенной в качестве дивидендов, повлияли на представленные показатели рыночной устойчивости. Поскольку ОАО «Гран» не является так называемой рыночной компанией, то в отсутствие котировок рыночной стоимости акций не представляется возможным рассчитать все приведенные в табл. 8.5 показатели рыночной устойчивости. Вместе с тем можно сделать предположение, что если бы компания приняла решение об эмиссии своих ценных бумаг, то вопрос о размещении был бы решен положительно, поскольку она представляет собой динамично развивающееся, финансово устойчивое, платежеспособное предприятие, привлекательное для потенциальных инвесторов.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

Показатель	Порядок расчета	Экономическое содержание
Рыночная стоимость компании	Количество обыкновенных акций в обращении (n) × Рыночная стоимость акции (p)	Наиболее вероятная стоимость, по которой данная компания может быть оценена в целях купли-продажи на открытом рынке в условиях конкуренции
Книжная стоимость акции (Book Value, BV)	$\frac{\text{Собственный капитал (СК)}}{\text{Количество обыкновенных акций в обращении}}$	Величина собственного капитала (чистых активов), приходящаяся на одну акцию
Коэффициент котировки акции (Market-to-Book Ratio, MBR)	$\frac{\text{Рыночная стоимость акции (} p \text{)}}{\text{Книжная стоимость акции (} BV \text{)}}$	Если коэффициент больше единицы, то потенциальные инвесторы готовы приобрести акцию за цену, превышающую ее бухгалтерскую оценку
Прибыль на акцию (Earnings Per Share, EPS)	$\frac{\text{Чистая прибыль (} P_c \text{) – Дивиденды по привилегированным акциям (} D_{\text{прив}} \text{)}}{\text{Количество обыкновенных акций в обращении (} n \text{)}}$	Рост (или стабильность) показателя положительно влияет на инвестиционную привлекательность компании
Дивиденды на акцию (Dividends per Share, DPS)	$\frac{\text{Часть чистой прибыли, распределяемой в дивиденды (} D_{\text{об}} \text{)}}{\text{Количество обыкновенных акций в обращении (} n \text{)}}$	Величина чистой прибыли, направленная на выплату дивидендов
Коэффициент дивидендных выплат (Dividend Payout Ratio, DPR)	$\frac{\text{Общая сумма дивидендов (} D \text{)}}{\text{Чистая прибыль (} P_c \text{)}}$	Доля чистой прибыли, направленная на выплату дивидендов
Дивидендный выход (Dividend Payout, DP)	$\frac{\text{Дивиденд на акцию (} DPS \text{)}}{\text{Прибыль на акцию (} EPS \text{)}}$	Доля чистой прибыли, направленная на выплату дивидендов
Соотношение между рыночной стоимостью акции и прибылью на акцию (Price-Earnings Ratio, P/E)	$\frac{\text{Рыночная стоимость акции (} p \text{)}}{\text{Прибыль на акцию (} EPS \text{)}}$	Инвестиционные качества акции; окупаемость вложенных в нее средств инвестора, индикатор спроса на акции компании
Дивидендная доходность акции (Dividend Yield, DY)	$\frac{\text{Дивиденд на акцию (} DPS \text{)}}{\text{Рыночная стоимость акции (} p \text{)}}$	Процент возврата средств (капитала), вложенных в акции компании

Таблица 8.5

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОАО «ГРАН»

Показатель	2005 г.	2006 г.	Изменение (+, -)
1. Книжная стоимость акции <i>BV</i>	$\frac{1548}{2000} = 0,774$	$\frac{3386}{2000} = 1,693$	0,919
2. Прибыль на акцию <i>EPS</i>	$\frac{1632}{2000} = 0,816$	$\frac{2734}{2000} = 1,367$	0,551
3. Дивиденды на акцию <i>DPS</i>	—	$\frac{670}{2000} = 0,335$	0,335
4. Коэффициент дивидендных выплат <i>DPR</i>	—	$\frac{670}{2734} = 0,245$	0,245
5. Дивидендный выход <i>DP</i>	—	$\frac{670}{1,367} = 490,12$	490,12

8.2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДОХОДНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Доходность и рентабельность — показатели эффективности деятельности организации. *Доходность* характеризует отношение (уровень) дохода к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам. Показатель доходности отражает, сколько рублей дохода получила организация на каждый рубль капитала, активов, расходов и т. д.

Рентабельность характеризует отношение (уровень) прибыли к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам. Показатель рентабельности отражает, какая сумма прибыли получена организацией на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов и т. д.

СИСТЕМА РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Экономическая рентабельность	Финансовая рентабельность	Рентабельность производства и реализации
Отношение показателей прибыли (форма № 2) к среднегодовым показателям активов (форма № 1)	Отношение показателей прибыли (форма № 2) к среднегодовым показателям пассивов (форма № 1)	Отношение показателей прибыли к показателям доходов или расходов (формы № 2, 5)

Порядок расчета наиболее распространенных показателей доходности и рентабельности приведен в табл. 8.6, 8.7.

Таблица 8.6

ПОРЯДОК РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОХОДНОСТИ

Коэффициент доходности	Расчет	Алгоритм расчета по данным финансовой отчетности	Что отражено
активов	Общая величина доходов Средняя балансовая величина активов*	Ф. 2, сумма стр. 010, 060, 080, 090 Ф. 1, стр. 300	Величина дохода, полученного организацией за анализируемый период, приходящегося на каждый рубль вложений в ее активы
собственного капитала	Общая величина доходов Средняя балансовая величина собственного капитала*	Ф. 2, сумма стр. 010, 060, 080, 090 Ф. 1, сумма стр. 490, 640	Величина дохода, полученного организацией за анализируемый период, приходящегося на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы (чистых активов)
земного капитала	Общая величина доходов Средняя балансовая величина заемного капитала*	Ф. 2, сумма стр. 010, 060, 080, 090 Ф. 1, сумма стр. 590, 690 – стр. 640	Величина дохода, полученного организацией за анализируемый период, приходящегося на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы (чистых активов)
производства	Выручка от продаж Себестоимость проданной продукции	Ф. 2, стр. 010 Ф. 2 стр. 020	Величина выручки, полученной организацией за анализируемый период, приходящейся на каждый рубль себестоимости проданной продукции (производственных расходов)
расходов по обычным видам деятельности	Выручка от продаж Расходы по обычным видам деятельности	Ф. 2, стр. 010 Ф. 2, сумма стр. 020, 030, 040	Величина выручки, полученной организацией за анализируемый период, приходящейся на каждый рубль общей величины расходов по обычным видам деятельности (себестоимости производства и реализации)
совокупных расходов	Общая величина доходов Общая величина расходов	Ф. 2, сумма стр. 010, 060, 080, 090 Ф. 2, сумма стр. 020, 030, 040, 070, 100, 150, 142 – стр. 141	Величина дохода, полученного организацией за анализируемый период, приходящаяся на каждый рубль величины совокупных расходов

Таблица 8.7

ПОРЯДОК РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАбельНОСТИ

Кoeffициент рентабельности	Расчет	Алгоритм расчета по данным финансовой отчетности	Что отражено
активов	Прибыль до налогообложения**	Ф. 2, стр. 140	Величина прибыли, полученная организацией за анализируемый период, приходящаяся на каждый рубль вложений в ее активы
	Средняя балансовая величина активов*	Ф. 1, стр. 300	
собственно-го капитала	Чистая прибыль	Ф. 2, стр. 190	Величина чистой прибыли, полученная организацией за анализируемый период, приходящаяся на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы (чистых активов)
	Средняя балансовая величина собственного капитала*	Ф. 1, сумма стр. 490, 640	
заемного капитала	Прибыль от продаж***	Ф. 2, стр. 050	Величина прибыли, полученная организацией за анализируемый период, приходящаяся на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы (чистых активов)
	Средняя балансовая величина заемного капитала*	Ф. 1, сумма стр. 590, 690 – стр. 640	
расходов по обычным видам деятельности	Прибыль от продаж	Ф. 2, стр. 050	Величина прибыли от продаж, полученная организацией за анализируемый период, приходящаяся на каждый рубль общей величины расходов по обычным видам деятельности (себестоимости производства и реализации)
	Расходы по обычным видам деятельности	Ф. 2, сумма стр. 020, 030, 040	
совокупных расходов	Чистая прибыль	Ф. 2, стр. 190	Величина чистой прибыли, полученная организацией за анализируемый период, приходящаяся на каждый рубль величины совокупных расходов
	Общая величина расходов	Ф. 2, сумма стр. 020, 030, 040, 070, 100, 130, 150, 142 – стр. 141	
производств	Прибыль от продаж****	Ф. 2, стр. 050	Величина прибыли, полученная организацией за анализируемый период, приходящаяся на каждый рубль себестоимости проданной продукции (производственных расходов)
	Себестоимость проданной продукции	Ф. 2, стр. 020	
продаж	Прибыль от продаж	Ф. 2, стр. 050	Величина прибыли от продаж, полученная организацией за анализируемый период, приходящаяся на каждый рубль выручки от продаж (долю прибыли от продаж в выручке)
	Выручка от продаж	Ф. 2, стр. 010	
валовой рентабельности	Прибыль валовая	Ф. 2, стр. 029	Величина валовой прибыли, полученная организацией за анализируемый период, приходящаяся на каждый рубль выручки от продаж (долю валовой прибыли в выручке)
	Выручка от продаж	Ф. 2 стр. 010	

При использовании данных бухгалтерского баланса (форма № 1) средние значения показателей рассчитываются по формуле средней арифметической или средней хронологической моментного ряда динамики.

** Вместо прибыли до налогообложения можно использовать показатель чистой прибыли (форма № 2, стр. 190).

*** Вместо прибыли от продаж можно использовать показатель прибыли до налогообложения (форма № 2, стр. 140).

**** Вместо прибыли от продаж можно использовать показатель валовой прибыли (форма № 2, стр. 029).

Каждый показатель *доходности* или *рентабельности* представляет собой двухфакторную кратную модель $y = \frac{x_1}{x_2}$, которая путем моделирования методом Дюпона преобразуется в многофакторные аддитивные, кратные или мультипликативные.

8.3. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Важный этап оценки эффективности деятельности организации — выявление влияния внешних и внутренних факторов на динамику показателей рентабельности. С этой целью используются различные методы факторного анализа, а также приемы моделирования детерминированных и стохастических факторных систем.

По данным бухгалтерской отчетности ОАО «Гран» выполнен факторный анализ рентабельности активов, собственного капитала и рентабельности продаж (табл. 8.8—8.10).

Для расчета влияния факторов на показатель рентабельности активов использована следующая пятифакторная мультипликативная модель (условные обозначения показателей приведены в табл. 8.8):

$$\begin{aligned} \rho_A &= \frac{P_q}{A} = \frac{P_q \cdot N \cdot \overline{3K} \cdot \overline{CK} \cdot \overline{OA}}{A \cdot N \cdot \overline{3K} \cdot \overline{CK} \cdot \overline{OA}} = \frac{\overline{3K}}{CK} \cdot \frac{\overline{CK}}{A} \cdot \frac{\overline{OA}}{3K} \cdot \frac{N}{OA} \cdot \frac{P_q}{N} = \\ &= K_{ФР} \cdot K_{ФН} \cdot K_{ТЛ} \cdot \lambda_{OA} \cdot \rho_N, \\ &\text{или } f = x_1 \cdot x_2 \cdot x_3 \cdot x_4 \cdot x_5. \end{aligned}$$

В соответствии с изложенным в гл. 2 методом проведения факторного анализа рассчитано влияние на рентабельность активов каждого из пяти факторов (коэффициентов) методом абсолютных разниц. Для этого, используя приведенную выше формулу и цифровые данные, влияние каждого отдельно взятого фактора рассчитано исходя из его динамики (гр. 3 табл. 8.8) по следующим алгоритмам (базисные показатели обозначены «пред», отчетные — «отч»):

$$\begin{aligned} \Delta f_{x_1} &= \Delta x_1 \cdot x_{2\text{пред}} \cdot x_{3\text{пред}} \cdot x_{4\text{пред}} \cdot x_{5\text{пред}} = \\ &= (-1,2114) \cdot 0,3241 \cdot 0,7118 \cdot 12,9112 \cdot 5,5005 = -19,85\%; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta f_{x_2} &= x_{1\text{отч}} \cdot \Delta x_2 \cdot x_{3\text{пред}} \cdot x_{4\text{пред}} \cdot x_{5\text{пред}} = \\ &= 0,8742 \cdot (0,2095) \cdot 0,7118 \cdot 12,9112 \cdot 5,5005 = 9,26\%; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta f_{x_3} &= x_{1\text{отч}} \cdot x_{2\text{отч}} \cdot \Delta x_3 \cdot x_{4\text{пред}} \cdot x_{5\text{пред}} = \\ &= 0,8742 \cdot 0,5336 \cdot (0,2963) \cdot 12,9112 \cdot 5,5005 = 9,82\%; \end{aligned}$$

$$\Delta f_{x_4} = x_{1\text{отч}} \cdot x_{2\text{отч}} \cdot x_{3\text{отч}} \cdot \Delta x_4 \cdot x_{5\text{пред}} =$$

$$= 0,8742 \cdot 0,5336 \cdot 1,0081 \cdot (-1,7503) \cdot 5,5005 = -4,53\%;$$

$$\Delta f_{x_5} = x_{1\text{отч}} \cdot x_{2\text{отч}} \cdot x_{3\text{отч}} \cdot x_{4\text{отч}} \cdot \Delta x_5 =$$

$$= 0,8742 \cdot 0,5336 \cdot 1,0081 \cdot 11,1609 \cdot (2,7087) = 14,22\%.$$

$$\text{Проверка: } \Delta f = \Delta f_{x_1} + \Delta f_{x_2} + \Delta f_{x_3} + \Delta f_{x_4} + \Delta f_{x_5} =$$

$$= (-19,85) + 9,26 + 9,82 + (-4,53) + 14,22 = 8,92\%,$$

что соответствует общему приросту результативного показателя рентабельности активов ($\Delta f = 8,92\%$).

Таблица 8.8

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ ОАО «ГРАН»

Показатель	2005 г.	2006 г.	Изменение (+, -)
А	1	2	3
1. Прибыль чистая $P_{\text{ч}}$, тыс. руб.	1632	2734	1102
2. Среднегодовая балансовая величина активов \bar{A} , тыс. руб.	4776,5	6346	1569,5
3. Среднегодовая балансовая величина оборотных активов ОА, тыс. руб.	2298	2984	686
4. Среднегодовая балансовая величина собственного капитала СК, тыс. руб.	1548	3386	1838
5. Среднегодовая балансовая величина заемного капитала ЗК, тыс. руб.	3228,5	2960	-268,5
6. Выручка от продаж N , тыс. руб.	29 670	33 304	3634
7. Рентабельность активов ρ_A , % (f)	34,17	43,08	8,92
8. Коэффициент финансового рычага $K_{\text{ФР}} (x_1)$	2,0856	0,8742	-1,2114
9. Коэффициент финансовой независимости (автономии) $K_{\text{ФН}} (x_2)$	0,3241	0,5336	0,2095
10. Коэффициент покрытия обязательств оборотными активами (текущей ликвидности) $K_{\text{ТЛ}}^* (x_3)$	0,7118	1,0081	0,2963
11. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов $\lambda_{\text{ОА}} (x_4)$	12,9112	11,1609	-1,7503
12. Рентабельность продаж $P_N (x_5)$, %	5,5005	8,2092	2,7087
13. Влияние на изменение рентабельности активов факторов $\Delta\rho(Df)$, %, всего	-	-	8,92
В том числе:			
коэффициента финансового рычага (x_1)	-	-	-19,85
коэффициента финансовой независимости (автономии) (x_2)	-	-	9,26
коэффициента текущей ликвидности (x_3)	-	-	9,82
коэффициента оборачиваемости оборотных (x_4) активов	-	-	-4,53
рентабельности продаж (x_5)	-	-	14,22

*Так как в ОАО «Гран» и на начало, и на конец 2006 г. отсутствуют долгосрочные обязательства, то данный коэффициент покрытия равен коэффициенту текущей ликвидности.

Как следует из приведенных выше расчетов, ОАО «Гран» успешно развивает свою финансово-хозяйственную деятельность, о чем свидетельствует положительная динамика рентабельности активов, рассчитанная с использованием чистой прибыли. Так, в 2006 г. уровень рентабельности активов превысил прошлогоднее значение на 8,92% и достиг 43,08%. Этому способствовало в первую очередь положительное изменение рентабельности продаж, рост которой на 2,7087% по сравнению с прошлым годом привел к увеличению рентабельности активов на 14,22%. Кроме того, увеличение коэффициентов финансовой независимости (на 0,2095) и текущей ликвидности (на 0,2963) привело к росту рентабельности активов соответственно на 9,26% и 9,82%. Вместе с тем на рентабельность активов негативно повлияла динамика таких факторов, как финансовый рычаг и оборачиваемость оборотных активов, соответственно на (-19,85%) и на (-4,53%).

Замедление оборачиваемости средств, вложенных в оборотные активы, характеризует деятельность организации крайне отрицательно. Такая ситуация свидетельствует о том, что дополнительное вовлечение оборотных средств в производственно-хозяйственную деятельность не сопровождалось адекватным ростом доходов в виде выручки от продажи продукции. Следствием этого является недополучение прибыли и соответственно снижение уровня рентабельности.

Снижение коэффициента финансового рычага в 2006 г. на 1,2114 также привело к отрицательному финансовому результату, т. е. меньшей сумме прибыли, чем та, которую можно было бы получить, не отказываясь от заемных средств. Данная ситуация наглядно демонстрирует действие силы финансового рычага, снижение которой привело к отрицательному воздействию на рентабельность. С другой стороны, с точки зрения финансовой независимости снижение коэффициента финансового рычага считается позитивным моментом, поскольку такая ситуация минимизирует уровень финансовых рисков, связанных с привлечением заемных средств. По-видимому, в 2006 г. в части управления структурой капитала ОАО «Гран» выбрало более осторожную политику.

На основе проведенного факторного анализа рентабельности активов можно рекомендовать компании сосредоточить усилия по ускорению оборачиваемости оборотных средств за счет более динамичного процесса продажи продукции, что будет способствовать наращению выручки — главного источника прибыли и рентабельности.

Особый интерес представляет более детальное изучение рентабельности продаж, для реализации методики факторного

анализа которой выбрана следующая четырехфакторная аддитивная модель:

$$\rho_N = \frac{P_N}{N} = \frac{N - S_{\text{од}}}{N} = \frac{N - (M + U + A_m + S_{\text{проч}})}{N} =$$

$$= 1 - \left(\frac{M}{N} + \frac{U}{N} + \frac{A_m}{N} + \frac{S_{\text{проч}}}{N} \right) = 1 - (x_1 + x_2 + x_3 + x_4),$$

- где ρ_N — рентабельность продаж, рассчитанная по прибыли от продаж;
- P_N — прибыль от продаж;
- N — выручка от продаж;
- $S_{\text{од}}$ — расходы по обычным видам деятельности (себестоимость производства и продажи продукции);
- M — материальные расходы;
- U — расходы на оплату труда, включая социальные отчисления;
- A_m — расходы на амортизацию;
- $S_{\text{проч}}$ — прочие виды расходов по обычным видам деятельности;
- $\frac{M}{N}$ — материалоемкость производства и продажи продукции;
- $\frac{U}{N}$ — зарплатоемкость производства и продажи продукции;
- $\frac{A_m}{N}$ — амортизационноемкость производства и продажи продукции;
- $\frac{S_{\text{проч}}}{N}$ — прочая расходоемкость производства и продажи продукции.

Как видно из табл. 8.9, все четыре фактора расходоемкости оказали положительное влияние на рентабельность продаж. Наиболее существенным оказалось действие относительной экономии материальных расходов и расходов по оплате труда, что привело к росту рентабельности продаж соответственно на 2,90% и 1,35%. Это стало возможным благодаря опережающему темпу роста выручки от продаж по сравнению с темпом роста данных видов расходов, т. е. за счет повышения материало- и зарплатоотдачи. Иными словами, каждый рубль расходов на материалы и заработную плату в 2006 г. приносил большую сумму выручки от продаж, чем в 2005 г.

Позитивные результаты производственно-финансовой деятельности ОАО «Гран» за 2006 г. обеспечили наращение собственного капитала, а следовательно, и чистых активов, что, в свою очередь, способствовало росту благосостояния собственников организации, а также расширению ее производственного потенциала. Для изучения причин, повлиявших на динами-

Таблица 8.9

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ
ОАО «ГРАН» ЗА 2005 г.

Показатель	2005 г.	2006 г.	Изменение (+; -)
А	1	2	3
1. Прибыль от продаж P_N , тыс. руб.	2890	4854	1964
2. Выручка от продаж N , тыс. руб.	29 670	33 304	3634
3. Рентабельность продаж ρ_N , %*	9,74	14,57	4,83
4. Материальные расходы M , тыс. руб.	17 520	18 699	1179
5. Расходы на оплату труда, включая социальные отчисления U , тыс. руб.	6402	6735	333
6. Амортизация A_m , тыс. руб.	165	179	14
7. Прочие расходы по обычным видам деятельности $S_{\text{проч}}$, тыс. руб.	2693	2837	144
8. Коэффициент материалоемкости K_M , %	59,05	56,15	-2,90
9. Коэффициент зарплатоемкости K_U , %	21,57	20,22	-1,35
10. Коэффициент амортизациоёмкости K_{A_m} , %	0,56	0,54	-0,02
11. Коэффициент прочей расходоемкости $K_{S_{\text{пр}}}$, %	9,08	8,52	-0,56
12. Влияние на изменение рентабельности продаж факторов ΔP_N , % — всего	—	—	4,83
В том числе*:			
материалоемкости x_1	—	—	2,90
зарплатоемкости x_2	—	—	1,35
амортизациоёмкости x_3	—	—	0,02
прочей расходоемкости x_4	—	—	0,56

* Влияние факторов на рентабельность продаж рассчитано в виде абсолютных отклонений (с противоположным знаком) отчетных значений факторов за 2005 г. от значений факторов за 2004 г.

ку рентабельности собственного капитала, проведен факторный анализ. С этой целью выбрана следующая факторная система, представляющая собой мультипликативно кратную четырехфакторную модель (условные обозначения показателей представлены в табл. 8.10):

$$\rho_{СК} = \frac{P_{\text{ч}}}{СК} = \frac{P_{\text{ч}} \cdot N \cdot \bar{A} \cdot \bar{3К}}{СК \cdot N \cdot \bar{A} \cdot \bar{3К}} = \frac{P_{\text{ч}}}{N} \cdot \frac{N}{\bar{A}} \cdot \frac{\bar{3К}}{СК} \cdot \frac{\bar{3К}}{\bar{A}} = \frac{K_{\text{Фр}} \cdot \lambda_A \cdot \rho_N}{K_{\text{Ф3}}} =$$

$$= \frac{x_1 \cdot x_3 \cdot x_4}{x_2}$$

Таблица 8.10

**РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ
СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ОАО «ГРАН» ЗА 2006 г.**

Показатель	2005 г.	2006 г.	Изменение, (+; -)
А	1	2	3
1. Чистая прибыль $P_{ч}$, тыс. руб.	1632	2734	1102
2. Среднегодовая балансовая величина собственного капитала СК, тыс. руб.	1548	3386	1838
3. Среднегодовая балансовая величина заемного капитала ЗК, тыс. руб.	3228,5	2960	-268,5
4. Среднегодовая балансовая величина всех активов \bar{A} , тыс. руб.	4776,5	6346	1569,5
5. Выручка от продаж N , тыс. руб.	29 670	33 304	3634
6. Коэффициент финансового рычага $K_{фр}$	2,0856	0,8742	-1,2114
7. Коэффициент финансовой зависимости $K_{фз}$	0,6759	0,4664	-0,2095
8. Коэффициент оборачиваемости активов	6,2117	5,2480	-0,363
9. Рентабельность продаж ρ_N , %*	5,5005	8,2092	2,7087
10. Рентабельность собственного капитала $\rho_{СК}$, %*	105,43	80,74	-24,69
11. Влияние на изменение рентабельности собственного капитала факторов Δ , % — всего	—	—	-24,69
В том числе:			
а) коэффициента финансового рычага x_1	—	—	-61,24
б) коэффициента финансовой зависимости x_2	—	—	19,85
в) коэффициента оборачиваемости активов x_3	—	—	-9,94
г) рентабельности продаж x_4	—	—	26,64

* Рентабельность рассчитана исходя из показателя чистой прибыли.

Расчет влияния факторов на динамику рентабельности собственного капитала произведен методом цепных подстановок. Вначале выполняются последовательные подстановки значений включенных в модель факторов, начиная с данных базисного периода и заканчивая данными отчетного периода. Затем из результата каждого последующего скорректированного результата расчета рентабельности собственного капитала вычитается предыдущий, тем самым определяется количественное влияние каждого из четырех факторов, включенных в модель

(в нижеприведенных алгоритмах расчетов базисные показатели обозначены «пред», отчетные — «отч»).

Поскольку в модели использовано четыре фактора, то вначале рассчитываются значения пяти показателей рентабельности, путем подстановки цифровых данных, начиная с прошлогодних и заканчивая отчетными.

$$f_{\text{пред}} = \frac{x_{1\text{пред}} \cdot x_{3\text{пред}} \cdot x_{4\text{пред}}}{x_{2\text{пред}}} = \frac{2,0856 \cdot 6,2117 \cdot 5,5005}{0,6759} = 105,43\%;$$

$$f^I = \frac{x_{1\text{отч}} \cdot x_{3\text{пред}} \cdot x_{4\text{пред}}}{x_{2\text{пред}}} = \frac{0,8742 \cdot 6,2117 \cdot 5,5005}{0,6759} = 44,19\%;$$

$$f^{II} = \frac{x_{1\text{отч}} \cdot x_{3\text{пред}} \cdot x_{4\text{пред}}}{x_{2\text{отч}}} = \frac{0,8742 \cdot 6,2117 \cdot 5,5005}{0,4664} = 64,04\%;$$

$$f^{III} = \frac{0,8742 \cdot 5,2480 \cdot 5,5005}{0,4664} = 54,10\%;$$

$$f_{\text{отч}}^{IV} = \frac{x_{1\text{отч}} \cdot x_{3\text{отч}} \cdot x_{4\text{отч}}}{x_{2\text{отч}}} = \frac{0,8742 \cdot 5,2480 \cdot 5,5005}{8,2092} = 80,74\%.$$

Далее рассчитывается влияние каждого фактора на изменение рентабельности собственного капитала:

$$\Delta f_{x_1} = 44,19 - 105,43 = -61,24\%;$$

$$\Delta f_{x_2} = 64,04 - 44,19 = 19,85\%;$$

$$\Delta f_{x_3} = 54,10 - 64,04 = -9,94\%$$

$$\Delta f_{x_4} = 80,74 - 54,10 = 26,64\%.$$

Проверка:

$$\Delta f_{x_1} + \Delta f_{x_2} + \Delta f_{x_3} + \Delta f_{x_4} = (-61,24) + 19,85 + (-9,94) + 26,64 = -24,69\%,$$

что соответствует совокупному влиянию факторов на рентабельность собственного капитала ($\Delta f = f_{\text{отч}} - f_{\text{пред}} = 80,74 - 105,43 = -24,69\%$).

Результаты факторного анализа рентабельности собственного капитала ОАО «Гран» показали, что ее уровень в отчетном году уменьшился на 24,69% по сравнению с 2005 г. (с 105,43% до 80,74%). Существенную негативную роль в этом сыграли такие факторы, как снижение коэффициента финансового рычага на 1,2114 и коэффициента оборачиваемости совокупных активов на 0,363. В результате произошло уменьшение рентабельности собственного капитала соответственно на 61,24% и 9,94%. Отрицательное влияние перечисленных коэффициен-

тов уже было выявлено в ходе факторного анализа рентабельности активов данного предприятия.

Следует отметить, что частичная компенсация негативных производственно-финансовых процессов произошла благодаря положительному воздействию таких показателей, как коэффициент финансовой зависимости и рентабельность продаж, в результате чего рентабельность собственного капитала повысилась соответственно на 19,85% и 26,64%. Несмотря на это, организации не удалось преодолеть отрицательное воздействие коэффициентов финансового рычага и оборачиваемости совокупных активов.

Снижение рентабельности собственного капитала, несмотря на серьезный рост чистой прибыли в отчетном году по сравнению с предыдущим годом (1102 тыс. руб.), свидетельствует об уменьшении так называемой нормы прибыли на капитал, принадлежащий собственникам компании. В сложившейся ситуации можно рекомендовать руководству ОАО «Гран» разработать финансовую стратегию, направленную на дальнейшее повышение отдачи средств, вложенных в деятельность. Как правило, резервы роста доходов как основного источника наращивания прибыли, а следовательно, и рентабельности собственного капитала, следует искать в реструктуризации, репрофилировании, модернизации основной производственной деятельности. Для этого данное предприятие располагает необходимыми устойчивыми источниками финансирования, а при необходимости, имея неплохое финансовое положение, может рассчитывать на получение долгосрочных инвестиций (кредитов, займов и т. п.).

Один из этапов оценки рентабельности собственного капитала — изучение влияния финансовой стратегии организации в отношении использования заемных средств.

Как известно, любая компания, осуществляя тот или иной вид деятельности, наряду с собственными источниками средств прибегает к использованию заемных средств, привлекаемых в хозяйственный оборот на долгосрочной и краткосрочной основе в виде займов, кредитов, кредиторской задолженности и т. д. Отдельные виды заемных средств требуют так называемой платности, т. е. затрат по полученным кредитам, займам и т. п. Другие виды обязательств обходятся предприятию практически бесплатно: кредиторская задолженность по заработной плате, налогам и сборам, полученным авансам (в пределах установленных сроков погашения). Соотнесение понесенных за анализируемый период расходов, связанных с привлечением заемных средств, и усредненной величины всех заемных источников, как платных, так и бесплатных, позволяет установить относительный уровень цены заемных средств, которые предприятие ис-

пользовало в своей хозяйственной деятельности. Иными словами, цена заемного капитала — это уровень рентабельности, который получают поставщики капитала — инвесторы, кредиторы, поставщики и т. п.

Поскольку любые расходы уменьшают финансовый результат, важно, чтобы привлечение заемных средств в оборот обходилось как можно дешевле. Таким образом, необходимо стремиться к снижению уровня цены заемного капитала, в первую очередь за счет оптимизации объемов наиболее дорогостоящих источников (кредитов, займов). Вместе с тем даже бесплатные (в рамках допустимых сроков погашения) источники заемных средств несут в себе определенную степень финансовых рисков, связанных с возможностью временной потери предприятием платежеспособности. В такой ситуации платность таких источников средств становится довольно высокой в связи с необходимостью возмещения штрафов и пеней. Если же неплатежеспособность приобретает устойчивый характер, то возникает повышенная угроза финансовых потерь, вплоть до изъятия части имущества организации. Алгоритмы расчетов для определения уровня цен отдельных элементов заемного капитала описаны в гл. 4.

Для этого производится расчет эффекта финансового рычага (ЭФР). Если значение ЭФР в результате использования заемных средств возрастает, то их дополнительное вовлечение в хозяйственный оборот признается оправданным. Подробные расчеты ЭФР по данным финансовой отчетности ОАО «Гран» представлены в гл. 4.



Организация может сознательно пойти на дополнительное привлечение заемных средств в любой форме. Основанием к этому может послужить коммерческий расчет окупаемости дополнительных финансовых затрат за счет достижения большей прибыли от наращивания масштабов производственно-сбытовой деятельности, ускорения оборачиваемости средств.

Важный момент в раскрытии тесной связи между структурой капитала (соотношением заемного и собственного капитала) и структурой текущих расходов (соотношением постоянных и переменных расходов) — преобразование формулы эффекта финансового рычага с помощью метода Дюпона:

$$\begin{aligned} \text{ЭФР} &= (1 - K_H)(\rho_A - \text{ЦЗК}) \frac{\overline{\text{ЗК}}}{\text{СК}} = (1 - K_H) \left(\frac{P_{\text{дон и \%}}}{A} - \text{ЦЗК} \right) \frac{\overline{\text{ЗК}}}{\text{СК}} = \\ &= (1 - K_H) \left(\frac{N - S_{\text{перем}} - S_{\text{пост}}}{A} - \text{ЦЗК} \right) \frac{\overline{\text{ЗК}}}{\text{СК}} = \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= (1 - K_H) \left(\frac{N - S_{\text{перем}} - S_{\text{пост}}}{\frac{P}{A}} - \text{ЦЗК} \right) \frac{\overline{3K}}{\overline{СК}} = \\
 &= (1 - K_H) \left(\frac{N - S_{\text{перем}} - S_{\text{пост}}}{\frac{P}{A}} - \text{ЦЗК} \right) \frac{\overline{3K}}{\overline{СК}} = \\
 &= (1 - K_H) \cdot \left(\text{COP} - \frac{S_{\text{пост}}}{P} \right) \cdot \rho_A - \text{ЦЗК} \frac{\overline{3K}}{\overline{СК}},
 \end{aligned}$$

- где ЭФР — эффект финансового рычага, %;
- K_H — коэффициент налогообложения прибыли, рассчитываемый как отношение суммы расхода по налогу на прибыль (форма № 2, стр. 150 + стр. 142 – стр. 142) к прибыли до налогообложения (форма № 2, стр. 140);
- ρ_A — рентабельность всего капитала (совокупных активов), %;
- $P_{\text{дон и \%}}$ — прибыль до налогообложения и возмещения расходов, связанных с привлечением заемного капитала (форма № 2, стр. 140 + стр. 070);
- \bar{A} — средняя балансовая величина совокупных активов (форма № 1, стр. 300);
- $\overline{3K}$ — средняя балансовая величина заемного капитала (форма № 1, стр. 590 + стр. 690 – стр. 640);
- $\overline{СК}$ — средняя балансовая величина собственного капитала (форма № 1, стр. 490 + стр. 640);
- ЦЗК — уровень цены заемного капитала, т. е. отношение расходов, связанных с привлечением заемного капитала, к средней балансовой величине всего заемного капитала:

$$\left(\frac{\text{Ф. 2, стр. 070}}{\text{Ф. № 1, сумма стр. 590, 690 – стр. 640}} \right), \%$$

- N — выручка от продаж;
- $S_{\text{перем}}$ — переменные расходы (данные управленческого учета);
- $S_{\text{пост}}$ — постоянные расходы (данные управленческого учета);
- $P_{\text{дон и \%}}$ — прибыль до налогообложения (форма № 2, стр. 140);
- COP — сила операционного рычага:

$$\frac{N - S_{\text{перем}}}{P_{\text{дон и \%}}}$$

Как видно из формул, между уровнем ЭФР и СОР имеется прямая функциональная зависимость, которая проявляется в том, что рост силы операционного рычага увеличивает эффект финансового рычага, но приводит к усилению финансовых и производственных рисков.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы значение, функции и роль отчета о прибылях и убытках?
2. Каково определение понятий «доходы», «расходы», «прибыль»?
3. Какие виды доходов и расходов организации вам известны?
4. Как классифицируются расходы по обычным видам деятельности?
5. Как можно описать модель формирования показателей прибыли по данным отчета о прибылях и убытках?
6. Какова последовательность (блок-схема) анализа данных отчета о прибылях и убытках?
7. В чем заключается анализ влияния факторов первого и второго порядка на прибыль организации?
8. Как анализируется использование чистой прибыли?
9. Перечислите типы дивидендной политики акционерного общества и их особенности.
10. Как рассчитывается агрегированный показатель устойчивости экономического роста? Какие факторы оказывают на него наибольшее влияние?

ТЕСТЫ

- 8.1. Показатель рентабельности активов рассчитывается как отношение:
- а) прибыли до налогообложения к выручке от продаж;
 - б) выручки от продаж к совокупным активам;
 - в) прибыли до налогообложения к совокупным активам.
- 8.2. Зависимость показателя рентабельности собственного капитала от коэффициента финансового рычага является:
- а) прямо пропорциональной;
 - б) обратно пропорциональной;
 - в) интегральной.
- 8.3. Зависимость показателя рентабельности активов от коэффициента оборачиваемости оборотных активов является:
- а) прямо пропорциональной;
 - б) обратно пропорциональной;
 - в) интегральной.
- 8.4. Какой метод позволяет рассчитать влияние факторов на рентабельность активов с использованием мультипликативной детерминированной модели:
- а) группировки;

- б) средней геометрической;
- в) абсолютных разниц.

8.5. Используя данные отчета о прибылях и убытках организации, можно рассчитать показатель рентабельности:

- а) активов;
- б) продаж;
- в) капитала.

8.6. Может ли значение показателя рентабельности продаж быть выше значения показателя рентабельности собственного капитала:

- а) да;
- б) нет.

8.7. О росте эффективности деятельности будет свидетельствовать следующее неравенство:

- а) $100\% < \text{Темп роста активов} > \text{Темп роста выручки} > \text{Темп роста прибыли}$;
- б) $100\% < \text{Темп роста активов} < \text{Темп роста выручки} < \text{Темп роста прибыли}$;
- в) $100\% > \text{Темп роста активов} > \text{Темп роста выручки} > \text{Темп роста прибыли}$.

8.8. К числу показателей рыночной устойчивости компании относится:

- а) период инкассирования дебиторской задолженности;
- б) дивидендный выход;
- в) коэффициент абсолютной ликвидности.

8.9. Как определяется коэффициент рентабельности заемного капитала:

- а) $\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Средняя балансовая величина заемного капитала}}$;
- б) $\frac{\text{Общая величина доходов}}{\text{Средняя балансовая величина заемного капитала}}$;
- в) $\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя балансовая величина заемного капитала}}$.

8.10. Какой характер связи существует между показателем рентабельности продаж и коэффициентом материалоемкости:

- а) обратно пропорциональный;
- б) прямо пропорциональный;
- в) связь отсутствует.

ГЛАВА 9

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

- 9.1. Понятие инфляции. Методы определения влияния инфляции на показатели финансовой отчетности
- 9.2. Формирование статей бухгалтерского баланса с учетом инфляционной составляющей
- 9.3. Корректировка показателей отчета о прибылях и убытках
- 9.4. Выявление и оценка влияния инфляции на показатели деятельности организации

9.1. ПОНЯТИЕ ИНФЛЯЦИИ. МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ НА ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, его изменениях, а также финансовых результатах не может быть достигнуто без выполнения важнейшего требования *сопоставимости данных*. Это требование согласуется с качественными характеристиками МСФО, среди которых — надежность и сопоставимость данных. *Надежность* заключается прежде всего в правдивом представлении информации.



Сопоставимость необходима для анализа динамики показателей финансовой отчетности, выявления тенденций в изменении финансового положения и финансовых результатов организации.

Актуальность выполнения указанных требований существует не только в условиях деятельности предприятия в гиперинфляционной экономической среде, но и при существующих в настоящее время темпах инфляции в России.

Стабильность проявления инфляции и ее воздействие на результаты деятельности компании диктуют необходимость создания системы постоянного учета инфляционной составляющей. Главная задача при этом — реальное отражение стои-

мости активов, денежных потоков, затрат и т. п. для прогнозирования бизнеса с целью предотвращения возможных потерь доходов, вызываемых инфляцией.

Инфляция снижает реальную стоимость остатков рублевых денежных средств, вызывает убытки по денежным активам и приводит к значительным изменениям стоимости других активов и пассивов. Игнорирование влияния инфляционных процессов на оценку активов и обязательств приводит к искажению информации, содержащейся в финансовой отчетности, неадекватным результатам анализа динамики показателей.

Считается, что *инфляция* — это процесс постоянного превышения темпов роста денежной массы над товарной. В результате происходит избыточное насыщение оборота деньгами, которое приводит к их обесценению и росту цен. *Темп инфляции* — статистический показатель, отражающий уровень обесценения денег, произошедший за определенный период. Одновременно он является *темпом роста цен*, выраженным в процентах к их номиналу на начало периода.

К наиболее распространенным относятся следующие методы корректировки показателей финансовой отчетности организации:

- периодическая переоценка;
- пересчет в твердой валюте;
- метод постоянной покупательной силы денег;
- метод текущих затрат.

Периодическая переоценка производится по отдельным статьям баланса (основных средств и других материальных активов) путем индексации или на основе восстановительной стоимости.

Пересчет показателей финансовой отчетности в твердой валюте осуществляется по каждой операции в соответствии с текущим валютным курсом.

Метод постоянной покупательной силы денег заключается в том, что на отчетную дату вычисляется стоимость активов, капитала, обязательств, доходов и расходов в соответствии со сложившимся средним уровнем цен (индексом цен, рассчитанным к их базисному уровню). Определение данного показателя — функция государственных органов статистики.

Метод учета по текущим затратам предполагает корректировку стоимости активов по текущему рыночному уровню цен. Производится оценка наличных запасов, а также израсходованных за отчетный период активов по рыночной стоимости на конец отчетного периода. Полученная величина переоценки относится на увеличение собственного капитала организации.

Универсальных, абсолютно точных методов не существует, но наиболее полно отвечать целям приведения стоимостных

показателей в условиях инфляции к их реальной сопоставимой оценке позволяет сочетание некоторых перечисленных методов. Например, для пересчета денежных статей отчетности следует использовать общий индекс среднего изменения цен (индекс постоянной покупательной силы денег); метод учета текущих затрат необходимо дополнять отдельными элементами метода постоянной покупательной силы денег и т. п.

В международной практике представления финансовой отчетности проблема достоверности оценки показателей в условиях инфляции нашла отражение в нескольких стандартах: МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов», МСФО 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляционной экономики» и некоторых других. В российской нормативной базе аналогом МСФО 21 является ПБУ 3/2000 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», утвержденное приказом Минфина России от 10.01.2000 г. № 2н, аналог МСФО 29 отсутствует.

Основные правила формирования показателей финансовой отчетности с учетом действия инфляционного фактора содержатся в международном стандарте «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляционной экономики» (МСФО (IAS) 29), который введен в действие с 1 января 1990 г. Этот стандарт должен применяться для индивидуальной и сводной финансовой отчетности компаниями, которые составляют ее в валюте страны с гиперинфляционной экономикой.

В соответствии с МСФО 29 вопрос о применении принципов инфляционного учета для формирования финансовой отчетности определяется самой компанией на основе профессионального суждения о сложившейся по состоянию на отчетную дату экономической обстановке.

Нельзя однозначно вычислить уровень инфляции, при котором для составления финансовой отчетности требуются соответствующие корректировки. Обычно такой уровень связывают с условиями гиперинфляции, момент наступления которой характеризуется общей экономической ситуацией в стране. Для целей финансовой отчетности о наличии гиперинфляционной экономики могут свидетельствовать следующие признаки:

- население в целом предпочитает хранить свои накопления в неденежной форме или в относительно стабильной иностранной валюте; имеющиеся средства в местной валюте немедленно инвестируются для сохранения покупательной способности;

- население в целом использует для измерения стоимости не местную валюту, а относительно стабильную иностранную валюту, в которой также указываются цены;

- продажи и покупки в кредит (даже на короткий срок) производятся по ценам, которые компенсируют возможные потери от снижения покупательной способности местной валюты;
- процентные ставки и заработная плата и цены связаны с индексом цен;
- совокупный темп роста инфляции за три последовательных года составляет 100% или более.

Из перечисленных выше признаков гиперинфляционной экономики наиболее значимые первый и последний. *Темп инфляции* — это процентное изменение общего уровня цен (индекс цен). Сама инфляция, в отличие от ее темпа, измеряется как прирост общего уровня цен. Инфляция представляется объективным, постоянно действующим фактором в российской экономике, который можно измерить исходя из публикуемых официальных данных Росстата.

Как правило, под темпами инфляции в России понимается базовый индекс потребительских цен, рассчитываемый Росстатом в соответствии с «Основными положениями о порядке наблюдения за потребительскими ценами и тарифами на товары и платные услуги, оказанные населению, и определения индекса потребительских цен», утвержденными постановлением Госкомстата России от 25.03.02 г. № 23. В соответствии с этим документом наблюдение за ценами и тарифами на товары и платные услуги на потребительском рынке для расчета индекса потребительских цен включают следующие этапы работы:

- отбор населенных пунктов;
- отбор базовых предприятий торговли и сферы услуг;
- определение товаров-представителей или услуг-представителей;
- регистрация цен и тарифов;
- формирование системы весов для расчета индекса потребительских цен;
- расчет средних цен (тарифов) на товары и услуги;
- расчет индекса потребительских цен.

Выборка формируется по данным статистического учета, информации налоговых органов и другим источникам. Вместе с тем существует мнение, что официальная методология выборки статистической совокупности является недостаточно репрезентативной, а следовательно, публикуемые индексы потребительских цен имеют весьма приближенные значения. Кроме того, сам перечень товаров и услуг, подлежащих статистическому наблюдению, остается неизменным в течение года. В этот перечень, состоящий из трех групп (продовольственные, непродовольственные товары, платные услуги), входят

товары и услуги массового потребительского спроса, а также отдельные объекты необязательного пользования (легковые автомобили, ювелирные изделия из золота, алкогольные напитки и т. п.). Объекты наблюдения выбираются с учетом их относительной важности для населения и устойчивости спроса и наличия в продаже, когда их доля в общих потребительских расходах населения превышает 0,1%. Информационная база включает ценовые характеристики по всем субъектам Российской Федерации.

На основе сбора и обобщения статистических данных рассчитывается индекс потребительских цен и средний уровень цен по каждому товару и услуге. В соответствии с вышеупомянутой методикой Росстата общий индекс потребительских цен рассчитывается как отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в базисном периоде. Так, по официальным данным, индекс потребительских цен в России в 2005 г. составил 10,9%. Вместе с тем по альтернативным независимым методикам этот показатель, т. е. фактическая инфляция, в 2005 г. составил не менее 13%.

Аналогом российского индекса потребительских цен в других развитых странах служит индекс общих цен. Однако набор товаров и услуг, использующийся для его расчета, существенно отличается от российского. Методики оценки инфляции в каждой отдельно взятой стране отличаются в деталях, но в целом принципы и методы оценки одинаковы. Так, в США расчет индекса потребительских цен (Customer Price Index, CPI) ежемесячно осуществляет и публикует общественная организация — независимое Бюро статистики труда (Bureau of Labor Statistics) по заказу Министерства труда США. Причем индексы потребительских цен рассчитываются в двух форматах — для населения в целом и для работающего городского населения. Определение индекса потребительских цен для Министерства экономики, финансов и промышленности Франции находится в компетенции Национального института статистики и экономических исследований (INSEE).

В ряде случаев для измерения инфляции предлагается использовать индексы промышленных цен или индексы цен на конкретные группы товаров или услуг (индексы оптовых цен). Однако в условиях гиперинфляционной экономики темпы роста потребительских и оптовых цен отличаются незначительно.

По данным Федеральной службы государственной статистики (на основе анализа базового индекса потребительских цен), инфляция составила: в 2001 г. — 18,8%; в 2002 г. — 15,1;

в 2003 г. — 12,0; в 2004 г. — 11,7; в 2005 г. — 10,9%. Следовательно, кумулятивный индекс потребительских цен за три последних года (2003, 2004 и 2005 гг.) составил $1,440 (1,120 \cdot 1,117 \cdot 1,109 = 1,387)$, т. е. инфляция за три последних года составила 38,7%. В соответствии с этим признаком экономика Российской Федерации за последние три года не является гиперинфляционной, каковой она оставалась многие годы, начиная с 1990-х гг. Международными аудиторскими организациями Российская Федерация до 2003 г. причислялась к странам с гиперинфляцией. Начиная с отчетности за 2003 г. компании, действующие в России и формирующие финансовую отчетность по МСФО в российской валюте, могут применять МСФО 29 по своему усмотрению. Вместе с тем финансовая отчетность, скорректированная с учетом инфляции, имеет ряд преимуществ:

- содержит сопоставимую информацию, адекватно отражающую динамику финансового положения и финансовых результатов деятельности компании;
- способствует принятию обоснованных управленческих решений руководством компании;
- помогает внешним пользователям (инвесторам, кредиторам и т. п.) оценивать инвестиционную привлекательность компании.

В соответствии с п. 8 МСФО 29 финансовая отчетность компании, относящаяся к отчетному и предшествующим периодам, должна представляться в единицах измерения, действующих на дату составления отчетности. Корректировке с применением общего индекса цен подлежат неденежные (немонетарные) статьи бухгалтерского баланса, а также суммы доходов и расходов отчета о прибылях и убытках.

Для разработки методических подходов к корректировке показателей бухгалтерской отчетности организаций в условиях инфляции необходимо определить:

- а) методы корректировки показателей отчетности на уровень инфляции;
- б) методы измерения инфляции;
- в) коэффициенты корректировки (пересчета) показателей бухгалтерской отчетности.

Основной подход заключается в пересчете всех статей финансовой отчетности с учетом покупательной способности отчетной валюты по состоянию на конец отчетного периода. Важный момент — последовательность применения расчетных процедур и суждений.

Стандартные процедуры пересчета показателей финансовой отчетности следующие:

выбор общего индекса цен;
разделение статей баланса на денежные и неденежные;
пересчет неденежных статей баланса;
пересчет показателей отчета о прибылях и убытках;
расчет и подтверждение монетарного дохода или потерь;
формирование отчета о движении денежных средств с учетом фактора инфляции;
пересчет сравнительных показателей.

Общий индекс цен должен отражать изменение общей покупательной способности рубля. Как отмечалось выше, эти индексы для российской экономики определяются Росстатом. На основе общих индексов цен определяются коэффициенты пересчета для приведения фактической стоимости объектов в стоимость, учитывающую текущую покупательную способность денежных средств.

Например, объект основных средств приобретен в декабре 2003 г. за 500 тыс. руб.; общий индекс цен за 2004 г. составил 11,7%, за 2005 г. — 10,9%. Стоимость основного средства с учетом корректировок составит 31.12.05 г. 619 тыс. руб. ($500 \cdot 1,117 \cdot 1,109 = 619$).

Финансовая отчетность компании, относящаяся к отчетному и предшествующим периодам, должна представляться в единицах измерения, действующих на дату составления отчетности.



Корректировки на темпы инфляции влияют на все формы финансовой отчетности: баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств.

Корректировке с применением общего индекса цен подлежат неденежные (немонетарные) статьи бухгалтерского баланса, а также суммы доходов и расходов отчета о прибылях и убытках. К *немонетарным* статьям бухгалтерского баланса относятся все статьи, за исключением денежных средств, дебиторской задолженности, долгосрочных и краткосрочных пассивов, обязательства по которым выражены в местной (национальной) валюте. Соответственно к *денежным (монетарным)* показателям бухгалтерского баланса относятся денежные средства, активы и обязательства к получению или к выплате, выраженные фиксированными или установленными суммами денежных средств. Денежные статьи на темпы инфляции не корректируются, потому что они уже выражены в денежных единицах, действующих на отчетную дату.

На рис 9.1 представлена классификация денежных и неденежных статей баланса.

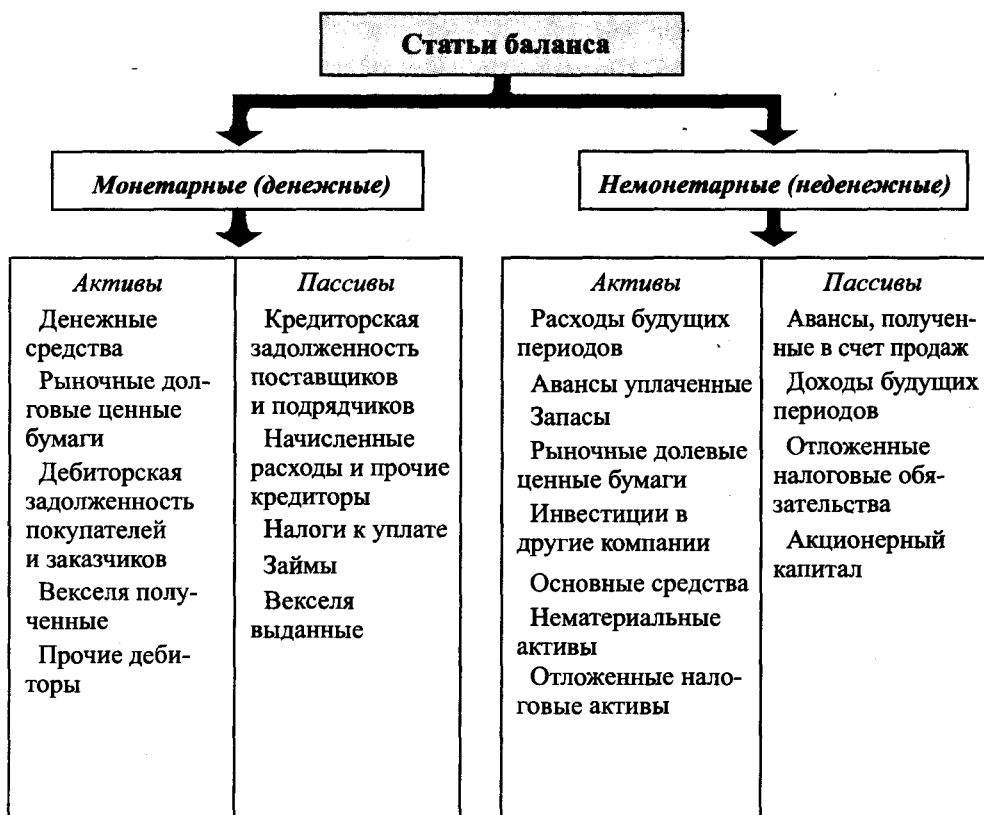


Рис. 9.1. Классификация статей баланса

Выполняются следующие корректировки при подготовке отчетности по фактической стоимости:

стоимость неденежных статей корректируется умножением на коэффициент, полученный путем деления общего индекса цен на конец периода на индекс цен на дату приобретения актива или на дату переоценки, если активы отражаются по восстановительной стоимости;

статьи капитала корректируются аналогично неденежным статьям;

нераспределенная прибыль определяется на основе пересчитанных статей баланса;

статьи отчета о прибылях и убытках пересчитываются исходя из индекса общих цен (как правило, ежемесячно) путем умножения на коэффициент, рассчитываемый как отношение общего индекса цен на конец периода к общему индексу цен на дату отражения в отчетности доходов или расходов;

изменения капитала, связанные с корректировками, отражаются в отчете об изменениях капитала;

результаты корректировки статей бухгалтерской отчетности отражаются в составе финансовых результатов компании.

Большая часть немонетарных статей первоначально оценивается по покупательной способности денег на дату признания операции в бухгалтерском учете и далее учитываются по фактической стоимости. Для корректировки немонетарных статей на конец отчетного периода, как правило, используется общий индекс цен за период с даты первоначального признания, к которому применяются поправки на инфляцию.

Немонетарные статьи, учитываемые по фактической стоимости за минусом амортизации, корректируются с учетом инфляции как в отношении их фактической стоимости, так и в отношении накопленной на отчетную дату суммы амортизации. Немонетарные статьи баланса, отражающиеся в оценках, действующих на отчетные даты (например, такие как возможная чистая цена реализации или рыночная стоимость), не корректируются.

Балансовая стоимость некоторых немонетарных статей, например основных средств, которые переоценивались по состоянию на более раннюю дату, должна быть повторно пересмотрена, начиная с даты переоценки, а не с даты первоначального признания. Исключение существует в отношении основных средств, дооценка которых имеет свои особенности отражения в финансовой отчетности. Суммы дооценки основных средств относятся на добавочный капитал. При этом изменения, происходящие в капитале, отражаются в отчете об изменениях капитала.

Свои особенности имеют корректировки таких статей активов и обязательств, как индексируемые финансовые инструменты. Например, кредиты в иностранной валюте; эмитированные индексируемые облигации, если по условиям договоров они являются обязательствами, подверженными изменению, то на отчетную дату такие денежные статьи учитываются по скорректированной стоимости.

При формировании финансовой отчетности с учетом воздействия инфляционного фактора необходимо учесть следующее:

- представление финансовой отчетности в скорректированном виде отвечает основному положению финансовой концепции сохранения капитала в современном денежном измерении (с учетом неизменной покупательной способности денежных средств) и необходимо для принятия адекватных управленческих решений различными внешними и внутренними пользователями (субъектами);

- для использования индекса потребительских цен в качестве коэффициента пересчета статей финансовой отчетности необходимо соответствующее информационное обеспечение;

- финансовая отчетность, составленная с учетом влияния инфляции, не может быть использована для корректировки налоговых обязательств компании;
- скорректированная финансовая отчетность лишь дополняет финансовую отчетность, составленную на основе учетных оценок, а не заменяет ее.



Важный момент в применении корректировочных процедур — оценка их влияния на финансовые результаты.

Поскольку компания имеет в составе статей баланса денежные активы и денежные обязательства, то может возникать финансовый результат в виде монетарного дохода (Monetary Gain) или монетарных потерь (Monetary Loss), источником которых являются чистые денежные активы (Moneta Position). Чистые денежные активы могут быть определены с использованием неденежных статей баланса по следующей формуле:

$$\begin{array}{l}
 \text{АКТИВЫ} \quad \text{ОБЯЗАТЕЛЬСТВА} \\
 \text{(денежные,} \quad = \quad \text{(денежные,} \quad + \text{ КАПИТАЛ} \quad \Rightarrow \\
 \text{неденежные)} \quad \quad \quad \text{неденежные)} \\
 \Rightarrow \text{Денежные} \quad \text{Денежные} \quad = \quad \text{Неденежные} \quad \text{Неденежные} \quad + \quad \text{КАПИТАЛ} \\
 \quad \text{активы} \quad \underbrace{\text{обязательства}} \quad \text{обязательства} \quad \text{активы}
 \end{array}$$

Чистые денежные активы

В отличие от денежных активов денежные обязательства выгодны компании, так как позволяют сократить расходы в условиях инфляции, отодвигая во времени выплаты. В соответствии с представленной схемой можно рассчитать монетарный доход (или потери) путем пересчета неденежных статей с учетом покупательной способности денег на конец года и сопоставления пересчитанных показателей с их фактической стоимостью. Все неденежные статьи баланса, за исключением нераспределенной прибыли, должны быть пересчитаны с помощью общего индекса цен с соответствующих дат возникновения этих статей. Пересчитанная величина нераспределенной прибыли (за минусом прибыли отчетного года) представляет собой балансирующую величину, получаемую в результате пересчета всех остальных статей баланса на начало отчетного периода.

Величина чистых денежных активов — варьируемый показатель, поэтому определение монетарных доходов и потерь за год прямым счетом возможно лишь для среднегодового уровня чистых денежных активов. В связи с этим его практическая востребованность ограничивается проверкой правильности инфляционных корректировок неденежных статей, кумуля-

тивный эффект которых должен быть равен монетарному убытку (прибыли).

Приведем пример корректировки финансовой отчетности организации. Дата создания акционерного общества «Гриф» — 01.01.05 г.; уставный капитал — 100 тыс. руб.; собственники внесли в качестве вкладов в уставный капитал 500 единиц товара по цене 200 руб. за единицу; 31.12.05 г. 400 единиц товара были проданы по цене 300 руб. за единицу; оплата произведена денежными средствами. Индекс потребительских цен на начало периода составил 100%, а на конец — 110,9%.

Определим в учетных оценках следующие показатели:

а) стоимость товаров, внесенных в качестве вклада в уставный капитал: $500 \cdot 200 = 100\,000$ руб.;

б) выручку от продажи товаров: $400 \cdot 300 = 120\,000$ руб.;

в) себестоимость продаж: $400 \cdot 200 = 80\,000$ руб.;

г) стоимость остатка товаров на отчетную дату: $100\,000 - 80\,000 = 20\,000$ руб.;

д) прибыль за 2005 г.: $120\,000 - 80\,000 = 40\,000$ руб.

Так как период корректировки вклада в уставный капитал и реализации товара совпадают с календарным периодом, то коэффициент корректировки немонетарных статей определяется как отношение индекса цен на конец отчетного периода к индексу цен на его начало: $\frac{110,9}{100} = 1,109$. В других случаях коэф-

фициент рассчитывался бы как отношение индекса потребительских цен на конец периода к индексу потребительских цен на дату соответствующей хозяйственной операции. Корректировке подлежат только немонетарные статьи: запасы, уставный капитал, себестоимость продаж. Если бы продажа товаров была бы распределена в течение года, то корректировочный коэффициент рассчитывался бы как отношение среднего индекса потребительских цен за отчетный период к индексу потребительских цен на начало периода. Составим баланс и отчет о прибылях и убытках АО «Гриф» за 2005 г. и оценим финансовый результат от влияния инфляции (табл. 9.1, 9.2).

Как следует из расчетов, убытки компании «Гриф» от инфляции составили 8720 руб. ($40\,000 - 31\,280$).

Рассмотренный выше пример дает лишь самое общее представление о методах корректировки отчетности в условиях гиперинфляции и оценке полученных финансовых результатов. На практике определение финансовых результатов от обесценения денежной единицы — чрезвычайно сложная процедура, так как статьи, подлежащие корректировке, весьма разнообразны (основные средства, товары, сырье и т. д.). Многообразие и временной разброс осуществляемых хозяйственных опе-



Таблица 9.1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС КОМПАНИИ «ГРИФ»

(руб.)

Статья баланса	В учетных оценках		Корректировочный коэффициент	На конец года с корректировкой на инфляцию
	31.12.04 г.	31.12.05 г.		
Денежные средства	—	120 000	Не корректируется	120 000
Запасы	100 000	20 000	1,109	22 180
Итого активы	100 000	140 000	—	142 180
Акционерный капитал	100 000	100 000	1,109	110 900
Нераспределенная прибыль	—	40 000	Определяется в отчете о прибылях и убытках	312 800
Итого собственный капитал	100 000	140 000	—	142 180

Таблица 9.2

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ КОМПАНИИ «ГРИФ» ЗА 2005 г.

(руб.)

Статья отчета	2005 г.	Корректировочный коэффициент	2005 г. с корректировкой на инфляцию
1. Выручка от продаж	120 000	—	120 000
2. Себестоимость продаж	80 000	1,109	88 720
3. Прибыль*	40 000	—	31 280

* Прибыль с корректировкой на инфляцию определяется расчетным путем (стр. 1 – стр. 2).

раций приводят к необходимости создания в рамках компании системы информационной и методической поддержки, основанной на профессиональных суждениях специалистов финансовых служб.

9.2. ФОРМИРОВАНИЕ СТАТЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА С УЧЕТОМ ИНФЛЯЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ

Все неденежные статьи бухгалтерского баланса пересчитываются с учетом общего индекса цен, начиная с дат их возникновения. Исключение составляет лишь статья «нераспределенная прибыль», которая является балансирующей величиной, вычисляемой как результат пересчета всех других статей. Определенные особенности пересчета имеются у каждой статьи

баланса. Это связано с рядом причин временного характера (осуществления хозяйственных операций в различные периоды времени), с различными оценочными подходами к формированию стоимости активов и обязательств, заложенными в учетной политике компании, особенностями процедур их признания в учете.

Пересчет неденежных статей баланса проводится в соответствии со схемой, представленной на рис. 9.2.



Рис. 9.2. Статьи баланса, подлежащие пересчету

Большинство неденежных статей первоначально оцениваются исходя из покупательной способности денег на дату приобретения и учитываются по фактической стоимости, поэтому корректируются, как правило, на изменение в общем индексе цен за период с даты первоначального признания на конец последнего отчетного периода, к которому применяются поправки на инфляцию.

Ниже приводятся основные методические подходы, используемые при пересчете неденежных статей баланса.

Пересчет статьи баланса *расходы будущих периодов*. Показатели расходов будущих периодов ранжируются по срокам возникновения и пересчитываются с учетом инфляции начиная с даты платежа до отчетной даты.

Пересчет статьи баланса *авансы уплаченные*. Производится выборка сумм уплаченных авансов, зачтенных в погашение

сумм кредиторской задолженности. Суммы авансов, уплаченных в счет будущих поступлений запасов, основных средств и других активов, ранжируются по срокам возникновения (по датам платежа) и пересчитываются начиная с даты платежа до отчетной даты.

Пересчет статей баланса *отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства* будет отражен в следующем параграфе настоящей главы.

Пересчет статьи баланса *запасы*. Для пересчета сырья и материалов используется информация о суммах их фактической себестоимости и датах приобретения. При отсутствии точных данных о сроках приобретения определяется средний срок исходя из продолжительности оборота запасов. Сырье и материалы пересчитываются на основе их «возраста» с учетом роста общего индекса цен за период начиная с даты приобретения до отчетной даты. Если компания использует для оценки запасов метод среднегодовой стоимости, то их величина пересчитывается из среднегодового роста общего индекса цен.

Незавершенное производство (полуфабрикаты) и готовая продукция ранжируются по срокам признания в учете. Амортизация имущества, включенная в состав себестоимости полуфабрикатов, должна быть исключена. Если для оценки запасов компания использует способ ФИФО или скользящей средней, то остаток полуфабрикатов пересчитывается на основании сроков возникновения включенных в него элементов затрат. Если компания использует для оценки запасов метод среднегодовой стоимости, то величина полуфабрикатов и готовой продукции пересчитывается исходя из среднегодового роста общего индекса цен. После этого к полученным пересчитанным величинам запасов прибавляется изъятая ранее амортизация, скорректированная с учетом изменения стоимости амортизируемого имущества. Завершающий этап — установление необходимости уменьшения величины запасов с точки зрения доведения ее до чистой продажной стоимости.

Пересчет статей баланса *основные средства и незавершенное строительство* включает следующие последовательные процедуры:

- формируется база данных о первоначальной стоимости и датах приобретения каждого объекта основных средств. Корректировка стоимости объектов производится не с даты их признания в учете в качестве основных средств, а с даты их приобретения;
- из суммы основных средств исключаются суммы их переоценок, а также связанные с ними суммы накопленной амортизации;

- с использованием общего индекса цен пересчитывается первоначальная стоимость каждого объекта основных средств начиная с даты приобретения до отчетной даты;

- определяется сумма амортизационных отчислений за период исходя из пересчитанной стоимости основных средств;

- устанавливаются первоначальная стоимость и даты приобретения выбывших (списанных с баланса) объектов основных средств, рассчитывается их стоимость с учетом инфляции и затем пересчитанная стоимость основных средств и накопленная сумма амортизации вычитается;

- стоимость объектов незавершенного строительства индексируется на основе информации об их фактической стоимости и датах принятия к учету, начиная с дат совершения операций. После перевода объектов незавершенного строительства в состав основных средств сумма индексации прибавляется к стоимости соответствующего объекта основных средств;

- влияние инфляции на затраты в части капитализированных процентов по кредитам и займам, связанных с финансированием основных средств, компенсируется и отражается в отчете о прибылях и убытках в течение периода капитализации.

Пересчет статьи баланса *нематериальные активы* аналогичен пересчету основных средств.

Пересчет статьи баланса *авансы полученные*. На основе информации о соответствии сумм авансов, зачтенных против сумм дебиторской задолженности, производится ранжирование авансов по срокам получения и пересчет в соответствии с ростом общего индекса цен начиная с даты получения до отчетной даты. По мере признания выручки пересчитанные суммы полученных авансов включаются в ее состав.

Пересчет статьи баланса *доходы будущих периодов*. Первоначальные суммы доходов будущих периодов ранжируются по срокам получения и пересчитываются начиная с даты совершения операции и до отчетной даты. Далее определяются суммы доходов будущих периодов, списанные на соответствующие счета в прошлые периоды, и суммы, подлежащие списанию в отчетном периоде, исходя из их пересчитанной величины.

Поскольку резервы предстоящих расходов могут быть как денежными, так и неденежными статьями пассива баланса, то в зависимости от характера резерва необходимо произвести выборку тех, которые являются неденежными, и скорректировать с учетом инфляции. Например, начисленный резерв по гарантийному обслуживанию проданных товаров — денежная статья, а резерв под возможную замену товара в пределах гарантийного срока — неденежная.

Пересчет *собственного капитала* производится по всем его элементам, за исключением нераспределенной прибыли, в

соответствии с изменением общего индекса цен начиная с даты их признания в учете. Нераспределенная прибыль, будучи расчетной балансирующей статьей, формируется как результат пересчета на инфляцию всех остальных показателей. Пересчитанная прибыль отчетного года присоединяется к пересчитанной нераспределенной прибыли на начало года.

Объявленные дивиденды исключаются из нераспределенной прибыли на момент признания задолженности по выплате дивидендов, и с этой даты они становятся денежным обязательством, служащим источником монетарного дохода.

9.3. КОРРЕКТИРОВКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Все статьи отчета о прибылях и убытках пересчитываются с учетом изменения общего индекса цен начиная с момента их признания в учете. Если уровень инфляции в течение отчетного года был достаточно стабильным, то возможно использование среднемесячных индексов инфляции для пересчета доходов и расходов. Вместе с тем применение средних индексов инфляции на практике чаще всего становится невозможным, поскольку процессы формирования доходов и расходов большей части компаний подвержены влиянию сезонных колебаний спроса на продукцию, специфических особенностей ведения бизнеса и т. п. Поэтому более обоснованными для корректировки статей отчета о прибылях и убытках считаются помесечные индексы инфляции.

Показатели *выручки* распределяются по месяцам отчетного года и пересчитываются начиная с месяца признания дохода до конца года.

Все статьи *себестоимости проданной продукции* (производственных расходов), за исключением амортизации и материальных затрат, распределяются по месяцам и пересчитываются начиная с месяца, когда они были осуществлены, и до конца отчетного года. Далее рассчитывается стоимость сырья и материалов, израсходованных на производство продукции. Для этого сопоставляются пересчитанные остатки материальных запасов на начало и конец года. Амортизация, служащая составной частью производственной себестоимости, пересчитывается по пересчитанной стоимости основных средств, как это было указано в предыдущем параграфе. Полученная пересчитанная сумма амортизации включается в состав производственной себестоимости, заменяя исключенную из нее сумму амортизации, начисленную исходя из первоначальной стоимости основных средств. Далее пересчитывается фактическая се-

бестоимость готовой продукции и полуфабрикатов на начало и конец отчетного периода по схеме, приведенной в предыдущем параграфе. Пересчет готовой продукции и полуфабрикатов на начало года производится путем корректировки их остатков с учетом покупательной способности денежных средств на предыдущую отчетную дату и преобразования этой скорректированной величины с учетом годового индекса инфляции за отчетный период.

Пересчитанная себестоимость проданной продукции формируется с учетом вышеперечисленных корректировок по следующему алгоритму:

$$\begin{array}{r}
 \boxed{\text{Себестоимость проданной продукции}} = \boxed{\text{Пересчитанная стоимость приобретенных за период и списанных в производство сырья и материалов}} + \\
 + \boxed{\text{Скорректированные с момента возникновения производственные расходы}} + \boxed{\text{Скорректированная стоимость готовой продукции и полуфабрикатов на начало года}} - \\
 - \boxed{\text{Скорректированная стоимость готовой продукции и полуфабрикатов на конец года}}
 \end{array}$$

Для пересчета *амортизации основных средств и нематериальных активов, списания расходов и доходов будущих периодов* используется скорректированная предварительно с учетом инфляции стоимость соответствующих статей активов и пассивов.

При пересчете прочих статей отчета о прибылях и убытках производится их разбивка по отдельным видам и месяцам и корректировка с учетом роста общего индекса цен за период начиная с месяца признания дохода и расхода и до конца отчетного года.

Пересчет *налога на прибыль*. Текущие обязательства по налогу на прибыль пересчитываются ежемесячно (или поквартально) исходя из суммы налогооблагаемой прибыли. Сумма налога корректируется за каждый месяц (квартал) с учетом роста общего индекса цен начиная с соответствующего месяца (квартала) начисления и до конца отчетного года. Корректировки отложенных налоговых активов и обязательств проводятся на основе разницы между налогооблагаемой базой и балансовой стоимостью активов и обязательств в номинальном выражении. Далее рассчитывается сумма отложенного налога по временным разницам, возникающим как результат пере-

счета неденежных активов и обязательств. Остаток отложенных налогов на конец периода не корректируется, так как он представляет собой разницу между скорректированными показателями налогооблагаемой базы и показателями финансовой отчетности. В результате сумма расходов (возмещения) по отложенным налогам за отчетный период будет представлять собой разницу между остатком отложенных налогов на начало отчетного периода, скорректированным с учетом изменения покупательной способности денежных средств на конец года, и остатком отложенных налогов на конец года.

Итог всех сделанных корректировок — формирование и отражение в отчете о прибылях и убытках показателя *чистый монетарный доход (или потери)*. Он определяется как результат пересчета статей бухгалтерского баланса на конец периода (за вычетом инфляционных корректировок статей баланса на начало периода, измеренных с учетом покупательной способности денег на конец предыдущего периода) и статей отчета о прибылях и убытках.

9.4. ВЫЯВЛЕНИЕ И ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ НА ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Заинтересованные пользователи финансовой отчетности должны иметь возможность оценить деятельность компании с учетом текущей покупательной способности денежных средств. Поэтому важный момент — обеспечение взаимосвязки денежных потоков с пересчитанными статьями бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках.

В отчете о движении денежных средств денежные потоки также должны быть представлены с учетом покупательной способности денег на отчетную дату. Для этого их увеличивают на соответствующий кумулятивный индекс инфляции.

Например, если в июне отчетного года компания произвела оплату деньгами в размере 100 тыс. ден. ед., а начиная с июля до конца отчетного года общий индекс потребительских цен увеличился на 50%, то в отчете о движении денежных средств за отчетный год следует указать сумму 150 тыс. ден. ед.

$$\left(\frac{100 \cdot 150\%}{100\%} = 150\right)$$
 Произведенная в июне выплата будет экви-

валентна денежным средствам в конце отчетного года в сумме 150 тыс. ден. ед., так как она соответствует покупательной способности денег на отчетную дату.

На практике корректировка денежных потоков на уровень инфляции может потребовать значительных затрат времени и специального программного обеспечения. При составлении

скорректированного отчета о движении денежных средств следует учесть ряд его особенностей:

- влияние инфляции на денежные потоки раскрывается раздельно по видам деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой:

- прибыль до налогообложения корректируется на величину монетарного дохода или потерь за отчетный период;
- раздельно раскрываются монетарные потери по денежным средствам и эквивалентам денежных средств.

В качестве примера корректировки денежных средств приведен расчет монетарного дохода и показано его влияние на движение денежных средств по финансовой деятельности организации.

Организация в течение отчетного года пользовалась кредитными ресурсами, движение которых показано ниже (табл. 9.3).

Таблица 9.3

ДВИЖЕНИЕ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Показатель	Остаток на начало года	Поступление кредитов	Погашение кредитов	Остаток на конец года	Монетарный доход
Денежные потоки по фактической стоимости, руб.	2000	1000	(1200)	1800	—
Коэффициент пересчета	1,5	1,2	1,2	1,0	—
Скорректированные денежные потоки, руб.	3000	1200	(1440)	1800	(960)

Инфляция за отчетный год составила 50%, средний уровень инфляции за отчетный год составил 20%. Изменения по счету «кредиты банка» распределены равномерно в течение года.

Расчет монетарного дохода производится по следующей формуле:

$$\begin{aligned}
 \text{Монетарный доход} &= \text{Скорректированный остаток на начало года} + \text{Скорректированное поступление кредитов} - \\
 &- \text{Скорректированное погашение кредитов} - \text{Остаток на конец года} = \\
 &= 3000 + 1200 - 1440 - 1800 = 960 \text{ руб.}
 \end{aligned}$$

Полученный монетарный доход от использования кредитов следует отразить в финансовой отчете, указав при этом, что

произошло уменьшение задолженности по кредитам на сумму 2400 руб. (1440 + 960), в том числе за счет влияния инфляции на сумму 960 руб.

Благодаря таким расчетам становится возможным не только определение монетарного дохода (потерь), но и сопоставление статей, формирующих в процессе их корректировок монетарные доходы и потери, с соответствующими показателями пересчитанного баланса.

Возможны несколько способов подтверждения правильности расчета чистого монетарного дохода (потерь). Например, его можно рассчитать путем корректировки изменения средневзвешенной разницы между денежными активами и денежными обязательствами с учетом динамики общего индекса цен. Можно использовать средневзвешенную величину чистых денежных активов на начало и конец отчетного года. Вместе с тем полученная в результате сумма монетарного дохода (потерь) может оказаться отличной от величины монетарного дохода (потерь) в отчете о прибылях и убытках. Причиной этого могут быть существенные колебания чистых денежных активов в течение отчетного года. В такой ситуации для более точного подтверждения величины монетарного дохода (потерь) целесообразно использовать средневзвешенные значения показателей чистых денежных активов, исчисленные за более короткий

Таблица 9.4

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ЧИСТОГО МОНЕТАРНОГО ДОХОДА (УБЫТКА)

(руб.)

Показатель	На начало года	Корректировка	На конец года
<i>Коэффициент пересчета за отчетный год — 1,5</i>			
<i>Бухгалтерский баланс</i>			
Денежные средства	200	—	200
Уставный капитал	500	250	750
Нераспределенная прибыль	—	(250)	(250)
<i>Отчет о прибылях и убытках</i>			
Монетарные потери	—	(250)	(250)
<i>Подтверждение монетарного убытка:</i>			
средняя величина чистых денежных активов за отчетный год;			200
динамика коэффициента пересчета;			0,5
монетарный убыток за отчетный год;			250
монетарный убыток в отчете о прибылях и убытках			(250)

промежуток времени (квартал, месяц). В приведенном ниже примере подтверждения чистого монетарного убытка показано использование средней арифметической величины чистых денежных активов на начало и конец отчетного года (табл. 9.4).

Для подтверждения монетарного дохода (потерь) альтернативным способом служит отчет об источниках и использовании чистых денежных активов и обязательств, для составления которого необходимо:

выявить статьи финансовой отчетности, повлиявшие на изменения денежных активов и обязательств;

рассчитать чистую величину денежных активов и обязательств без учета изменений за отчетный год;

вычислить чистую величину денежных активов и обязательств с учетом изменений за отчетный год;

определить величину монетарного дохода (потерь) путем сопоставления результатов пересчета и фактической чистой суммы денежных активов или обязательств.

Рассмотрим более подробно процедуру подготовки отчета об источниках и использовании чистых денежных активов и обязательств на примере (табл. 9.5).

Таблица 9.5

ПОДГОТОВКА ОТЧЕТА ОБ ИСТОЧНИКАХ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЧИСТЫХ
ДЕНЕЖНЫХ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

(тыс. руб.)

Показатель	На начало года	На конец года	Поправка на инфляцию	На конец года с учетом поправки на инфляцию
А	1	2	3	4
Бухгалтерский баланс				
Денежные средства	200	200	—	200
Дебиторская задолженность	—	500	—	400
Итого активов	200	700	—	700
Кредиторская задолженность	—	100	—	100
Уставный капитал	200	200	100	300
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	—	400	(100)	300
Итого пассивов	200	700		700
Отчет о прибылях и убытках за отчетный год				
Выручка	1000	300		1300
Себестоимость проданной продукции	(600)	(200)		(800)
Монетарные потери	—	(200)		(200)
Прибыль (убыток)	400	(100)		300

Продолжение табл. 9.5

(тыс. руб.)

Показатель	На начало года	На конец года	Поправка на инфляцию	На конец года с учетом поправки на инфляцию
А	1	2	3	4
Расчет монетарных потерь				
Монетарные потери как результат корректировки выручки				300
Монетарный доход как результат корректировки себестоимости				(200)
Монетарный доход как результат корректировки уставного капитала				100
Итого монетарные потери по отчету о прибылях и убытках				200
Подтверждающий отчет об источниках и использовании чистых денежных активов и обязательств	Фактически	С учетом инфляции		
Чистые денежные активы на начало года	200		300	
Плюс изменение дебиторской задолженности	500		800	
Минус изменение кредиторской задолженности	(100)		(300)	
Итого	600		800	
Монетарные потери (Сумма фактически – Сумма с учетом инфляции = 600 – 800)			200	

Пояснения к расчетам

1. Заполнение графы «Фактически».

1.1. Определяется величина чистых денежных активов на начало отчетного года.

1.2. На основе информации, содержащейся в отчете о прибылях и убытках и (или) отчета о движении денежных средств, выявляются фактические (не скорректированные на инфляцию) изменения по всем статьям, повлиявшим на изменение чистых денежных активов в течение отчетного года.

1.3. Суммированием или вычитанием выявленных изменений определяется величина чистых денежных активов на конец отчетного года.

1.4. Производится сверка соответствия полученной величины фактическим чистым денежным активам на конец отчетного года.

2. Заполнение графы «С учетом инфляции».

2.1. Рассчитанная выше (п. 1.1) величина чистых денежных активов на начало периода корректируется с учетом инфляции за весь отчетный период, что позволяет пересчитать величину чистых денежных активов по состоянию на начало года в такую сумму, которую бы она составляла, если бы монетарного дохода или потерь не существовало.

2.2. На основе информации, содержащейся в пересчитанных отчетах о прибылях и убытках и (или) движении денежных средств, корректируются изменения чистых денежных активов с учетом инфляции (п. 1.2) таким образом, как если бы монетарного дохода или потерь не существовало (если бы денежные активы и обязательства, по которым было движение в течение отчетного года, не потеряли части своей стоимости в результате инфляции).

2.3. Формируются чистые денежные активы, пересчитанные на конец года таким образом, как будто бы влияния инфляции на денежные активы и обязательства не было.

3. Подтверждение монетарного дохода (потерь).

Выявление соответствия монетарного дохода (потерь), рассчитанного по данным отчета о прибылях и убытках и по чистым денежным активам, проводится следующим образом. Сравнивается фактическая величина чистых денежных активов на конец года по графе «Фактически» с пересчитанной величиной чистых денежных активов на конец года по графе «С учетом инфляции». Разница между ними должна в целом соответствовать величине монетарного дохода (потерь), которая сопоставляется с величиной монетарного дохода (потерь), отраженной в отчете о прибылях и убытках.

Ниже приведена практическая реализация методики корректировки показателей бухгалтерской отчетности организации, которая предусматривает следующие этапы.

Этап 1. Рассчитываются уровни инфляции за отчетный и предшествующий год и определяются:

- общий индекс цен за отчетный год;
- общий индекс цен на начало отчетного года;
- общий индекс цен на конец отчетного года;
- средний индекс цен за отчетный год.

Этап 2. Производится классификация статей бухгалтерского баланса на монетарные и немонетарные.

Этап 3. Определяется величина чистых денежных активов на начало отчетного года и корректируется на уровень инфляции за отчетный год.

Этап 4. Рассчитывается увеличение и уменьшение величины чистых денежных активов за отчетный год, а также скор-

ректированная величина чистых денежных активов на конец отчетного года.

Этап 5. Определяется величина чистых денежных активов на конец отчетного года по данным бухгалтерского баланса.

Этап 6. Формируется величина прибыли (убытка) как результат произведенных корректировок.

Этап 7. Корректируются величины немонетарных статей финансовой отчетности с использованием коэффициентов, рассчитанных на основе общих индексов цен.

Этап 8. Составляется финансовая отчетность на основе скорректированных значений показателей.

Для реализации методики корректировки статей финансовой отчетности с учетом инфляции использована отчетность условной компании за I квартал 2006 г.

Расчеты представлены в табл. 9.6—9.13.

Таблица 9.6

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ОРГАНИЗАЦИИ ЗА I КВАРТАЛ 2006 г.
(ПО ФАКТИЧЕСКОЙ СТОИМОСТИ)

(тыс. руб.)

Актив	На начало года	На конец квартала	Пассив	На начало года	На конец квартала
Основные средства	880	1044	Уставный капитал	1050	1050
Запасы материальных ценностей	200	210	Нераспределенная прибыль — всего	400	530
			В том числе:		
			прошлых лет	400	400
отчетного периода	—	130			
Незавершенное производство	200	236	Кредиты	170	170
Готовая продукция	200	240	Кредиторская задолженность поставщикам	200	300
Дебиторская задолженность покупателей	300	400	Задолженность по оплате труда	50	90
Денежные средства	100	20	Налоги	10	10
Итого актив	1880	2150	Итого пассив	1880	2150

Таблица 9.7

**ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ЗА I КВАРТАЛ 2006 г.
(ПО ФАКТИЧЕСКОЙ СТОИМОСТИ)**

Показатель	Сумма, тыс. руб.
Выручка	600
Себестоимость проданной продукции	360
Коммерческие расходы	20
Управленческие расходы	20
Прибыль	200
Налог на прибыль	70
Чистая прибыль	130

Таблица 9.8

ПРОИЗВЕДЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ ЗА I КВАРТАЛ 2006 г.

Содержание хозяйственной операции	Сумма, тыс. руб.
1. Реализована продукция (с частичной оплатой)	600
2. Приобретены основные средства	200
3. Произведены коммерческие расходы	20
4. Произведены управленческие расходы	20
5. Израсходованы материалы для производства продукции	200
6. Начислены вознаграждения работникам	200
7. Начислена амортизация	36
8. Произведена готовая продукция	400
9. Приобретены (с частичной оплатой) материальные ресурсы	210
10. Выдана заработная плата	160
11. Перечислен налог на прибыль	70

Дополнительная информация: компания начала свою деятельность 01.11.04 г. Часть объектов основных средств (в сумме 1000 тыс. руб.) введена в эксплуатацию 01.01.05 г., остальная часть (в сумме 100 тыс. руб.) — 01.01.06 г. Амортизация начисляется линейным способом по годовой норме 12%. Оценка материальных ресурсов, списываемых в производство, определяется по методу ФИФО.

Этап I. Для корректировки статей финансовой отчетности использованы индексы потребительских цен, производство которых соответствует их базисному темпу роста за период. Поскольку корректировке подлежат показатели I квартала 2006 г., то следует определить индекс потребительских цен за этот период как произведение цепных индексов за три месяца

ца. В результате расчетов базисный темп роста оказался равным 105,18%. Базисным периодом является декабрь 2005 г., т. е. индекс потребительских цен на 01.01.06 г. равен 100%, тогда на 01.04.05 г. он будет составлять 105,18%. Средний уровень индекса за I квартал 2005 г. в этом случае будет равен 1,0256 ($\sqrt{1,0518} = 1,0256$).

Этап 2. Группировка статей бухгалтерского баланса.

Таблица 9.9

ГРУППИРОВКА СТАТЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

(тыс. руб.)

Актив	На начало года	На конец года	Пассив	На начало года	На конец года
Монетарные активы	400	420	Монетарные пассивы	430	570
Немонетарные активы	1480	1730	Немонетарные пассивы	1450	1580
Итого актив	1880	2150	Итого пассив	1880	2150

Этап 3. Величина чистых денежных активов на 01.01.06 г. (на начало отчетного года) рассчитывается как разность между монетарными активами и монетарными пассивами: $400 - 430 = -30$ тыс. руб. Полученная величина корректируется на уровень инфляции I квартала 2006 г.: $(-30) \cdot 1,0518 = 131,55$ тыс. руб.

Этап 4. Расчет изменения чистых денежных активов за отчетный период (скорректированный на уровень инфляции) на конец отчетного периода.

А) Выручка от продаж — 600 тыс. руб.; коэффициент корректировки — 1,0256. Скорректированное значение увеличения чистых денежных активов: 615,36 тыс. руб. ($600 \cdot 1,0256 = 615,36$).

Б) Себестоимость проданной продукции — 360 тыс. руб.

Увеличение немонетарных оборотных активов: 446 тыс. руб. $[(210 + 236 + 240) - (200 + 200 + 200) + 360]$.

Увеличение немонетарных внеоборотных активов (приобретены основные средства): 200 тыс. руб.

Коммерческие расходы: 40 тыс. руб.

Налог на прибыль: 70 тыс. руб.

Уменьшение чистых денежных активов: 756 тыс. руб. ($446 + 200 + 40 + 70 = 756$). Скорректированная величина уменьшения чистых денежных активов: 775,35 тыс. руб. ($756 \cdot 1,0256 = 775,35$).

В) Скорректированная на уровень инфляции величина чистых денежных активов на отчетную дату (01.04.06) определяется за I квартал 2006 г. как совокупный показатель, равный $-191,54$ тыс. руб. ($-31,55 + 615,36 - 775,35 = -191,54$).

Этап 5. Величина чистых денежных активов на конец года, рассчитанная аналогично этому показателю на начало отчетного года, равна -150 тыс. руб. ($420 - 570 = -150$).

Этап 6. Инфляционная прибыль (убыток) равен 41,54 тыс. руб. [$-150,00 - (-191,54)$].

Этап 7. Расчет немонетарных статей финансовой отчетности с помощью коэффициентов корректировки, определенных исходя из общих индексов цен.

Таблица 9.10

КОРРЕКТИРОВКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

(тыс. руб.)

Показатель	Коэффициент корректировки	Расчет суммы
Стоимость основных средств, приобретенных в 2005 г.	$105,18 : (100,00 : 112,34 \cdot 100,00) = 1,1816$ (или $1,0518 \cdot 1,1234 = 1,1816$)	$1000 \cdot 1,1816 = 1181,6$
Амортизационные отчисления по основным средствам, приобретенным в 2005 г.	$105,18 : (100,00 : 112,34 \cdot 100,00) = 1,1816$ (или $1,0518 \cdot 1,1234 = 1,1816$)	$1000 \cdot 0,12 \cdot 1,1816 + 1000 \cdot 0,12 : 12 \cdot 3 \cdot 1,1816 = 141,79 + 35,45 = 176,94$
Стоимость основных средств, приобретенных в I квартале 2006 г.	1,0518	$200 \cdot 1,0518 = 210,36$
Амортизационные отчисления по основным средствам, приобретенным в I квартале 2006 г.	1,0518	$200 \cdot 0,12 : 12 \cdot 3 \cdot 1,0518 = 6,31$
Первоначальная стоимость основных средств с учетом корректировки	—	$1181,6 + 210,36 = 1391,96$
Сумма накопленной амортизации с учетом корректировки	—	$176,94 + 6,31 = 183,25$
Остаточная стоимость основных средств с учетом корректировки	—	$1391,96 - 183,25 = 1208,71$

Таблица 9.11

КОРРЕКТИРОВКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ЗА I КВАРТАЛ 2006 г.

Показатель	Коэффициент корректировки	Расчет суммы (тыс. ден. ед.)
Немонетарные оборотные активы на начало отчетного периода	1,0518	$600 \cdot 1,0518 = 631,08$
Увеличение немонетарных оборотных активов за отчетный период	$1,0518 : 1,0256 = 1,0256$	$446 \cdot 1,0256 = 457,42$
Немонетарные оборотные активы на конец отчетного периода	1	$686 \cdot 1 = 686$
Уменьшение немонетарных оборотных активов за отчетный период	—	$631,08 + 457,42 - 686 = 402,50$

Уменьшение немонетарных оборотных активов связано с продажей продукции и, следовательно, представляет собой увеличение себестоимости реализации продукции.

Сумма коммерческих и управленческих расходов, скорректированная на уровень инфляции, равна 41,02 тыс. руб. ($40 \cdot 1,0518 : 1,0256 = 41,02$).

Этап 8. Составление финансовой отчетности, скорректированной на уровень инфляции, производится в такой последовательности:

1. Отчет о прибылях и убытках.
2. Бухгалтерский баланс.

Таблица 9.12

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (С УЧЕТОМ ИНФЛЯЦИИ) ЗА I КВАРТАЛ 2006 г.

(тыс. руб.)

Показатель	Сумма до корректировки	Коэффициент корректировки	Расчет скорректированной суммы
Выручка	600	$1,0518 : 1,0256 = 1,0256$	$600 \cdot 1,0256 = 615,36$
Себестоимость проданной продукции	360	—	402,50
Коммерческие расходы	20	$1,0518 : 1,0256 = 1,0256$	$20 \cdot 1,0256 = 20,51$
Управленческие расходы	20	$1,0518 : 1,0256 = 1,0256$	$20 \cdot 1,0256 = 20,51$
Прибыль	200	—	171,84
Налог на прибыль	70	$1,0518 : 1,0256 = 1,0256$	71,79
Чистая прибыль	130	—	100,05
Инфляционная прибыль	—	—	41,54
Чистая прибыль отчетного периода с учетом инфляционной прибыли	—	—	$100,05 + 41,54 = 141,59$

Таблица 9.13

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС (С УЧЕТОМ ИНФЛЯЦИИ) ЗА I КВАРТАЛ 2006 г.

(тыс. руб.)

Показатель	Сумма до корректировки	Коэффициент корректировки	Расчет скорректированной суммы
Основные средства	1044	—	1208,71
Запасы материальных ценностей	210	1	210
Незавершенное производство	236	1	236

Продолжение табл. 9.13

(тыс. руб.)

Показатель	Сумма до корректировки	Коэффициент корректировки	Расчет скорректированной суммы
Готовая продукция	240	1	240
Дебиторская задолженность покупателей	400	—	400
Денежные средства	20	—	20
Итого актив	2150	—	2314,71
Уставный капитал	1050	$1,010 \cdot 1,011 \cdot 1,1234 \cdot 1,0518 = 1,2065$	$1050 \cdot 1,2065 = 1266,86$
Нераспределенная прибыль, всего	530	—	477,85
В том числе: прошлых лет	400	—	$2314,71 - 1266,86 - 570 - 141,59 = 336,26$
отчетного периода	130	—	141,59
Кредиты	170	—	170
Кредиторская задолженность поставщикам	300	—	300
Задолженность по оплате труда	90	—	90
Налоги	10	—	10
Итого пассив	2150	—	2314,71

Завершающий момент корректировки показателей бухгалтерского баланса — расчет скорректированной величины нераспределенной прибыли прошлых лет, которая определяется как разность скорректированных значений валюты баланса и всех остальных статей пассива.

Таким образом, корректировка показателей финансовой отчетности компании на уровень инфляции позволила найти величину инфляционной прибыли за I квартал 2006 г. в сумме 41,54 тыс. руб. Это дало возможность оценить с учетом инфляционной прибыли значения нераспределенной прибыли отчетного года (141,59 тыс. руб.) и нераспределенной прибыли прошлых лет (336,26 тыс. руб.), в результате чего возрос уровень достоверности, сопоставимости и надежности финансовой информации о деятельности компании для ее оценки различными внешними и внутренними пользователями.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каково определение понятия «инфляция»?
2. Какие методы корректировки показателей финансовой отчетности организации наиболее распространены в условиях инфляции?
3. Какие преимущества имеет финансовая отчетность, показатели которой скорректированы на уровень инфляции?
4. Какие статьи баланса относятся к денежным статьям и какова процедура их корректировки?
5. Что такое «чистые денежные активы»? Каков порядок их расчета?
6. Какие статьи бухгалтерского баланса относятся к неденежным и какова процедура их корректировки?
7. Какие корректировки статей отчета о прибылях и убытках производятся в условиях инфляции?
8. Как определяется величина инфляционной прибыли (убытка) за отчетный год?
9. Как производится корректировка собственного капитала организации в условиях инфляции?
10. Какова процедура пересчета элементов себестоимости проданной продукции (производственных расходов)?

ТЕСТЫ

- 9.1. Инфляция — это процесс постоянного:
 - а) превышения темпов роста денежной массы над товарной;
 - б) превышения темпов роста товарной массы над денежной.
- 9.2. Амортизация пересчитывается на основе предварительно пересчитанной стоимости:
 - а) основных средств;
 - б) выручки от продаж;
 - в) общей величины себестоимости производства и реализации продукции.
- 9.3. Какой из перечисленных методов используется для корректировки показателей финансовой отчетности в условиях инфляции:
 - а) метод цепных подстановок;
 - б) метод средней геометрической;
 - в) метод постоянной покупательной силы денег.
- 9.4. Для корректировки статей финансовой отчетности в условиях инфляции используются:
 - а) темпы роста выручки от продаж;
 - б) темпы роста валового внутреннего продукта;
 - в) индексы потребительских цен.
- 9.5. Что понимается под темпами инфляции в России:
 - а) базовый индекс стоимости рубля по курсу ЦБ РФ;
 - б) базовый индекс потребительских цен;
 - в) базовый индекс стоимости валюты зарубежной материнской компании.
- 9.6. Какая статья бухгалтерского баланса относится к денежным:
 - а) дебиторская задолженность покупателей и заказчиков;

- б) готовая продукция;
- в) отложенные налоговые активы.

9.7. Какая статья бухгалтерского баланса относится к неденежным:

- а) кредиторская задолженность поставщиков и подрядчиков;
- б) задолженность по банковским кредитам;
- в) отложенные налоговые обязательства.

9.8. Как корректируется статья баланса «Нераспределенная прибыль»:

- а) аналогично неденежным статьям;
- б) умножением на общей индекс цен на конец периода;
- в) на основе предварительно пересчитанных статей баланса.

9.9. Финансовая отчетность, составленная с учетом влияния инфляции:

- а) не может быть использована для корректировки налоговых обязательств компании;
- б) может быть использована для корректировки налоговых обязательств компании.

9.10. Чистые денежные активы — это:

- а) сумма статей баланса «Денежные средства» и «Краткосрочные кредиты и займы»;
- б) разность между величиной денежных средств и величиной денежных обязательств;
- в) разность между совокупными величинами денежных и неденежных статей актива баланса.

ГЛАВА 10

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ДАННЫМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

- 10.1. Системный подход к оценке деятельности организации по данным финансовой отчетности
- 10.2. Комплексная оценка как инструмент поиска резервов повышения эффективности бизнеса
- 10.3. Рейтинговая оценка системы показателей по данным финансовой отчетности

10.1. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ДАННЫМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Любая организация, осуществляющая коммерческую деятельность, стремится в конечном счете к получению прибыли.




Важный момент изыскания возможностей наращивания прибыли — установление имеющихся резервов ее роста и способов их реализации.

Особая роль в этом принадлежит экономическому анализу, поскольку благодаря использованию различных методов и методик удастся установить, количественно оценить нереализованные резервы повышения эффективности бизнеса, а также спланировать сценарий коммерческой ситуации на перспективу.

Для объективной и всесторонней оценки всего комплекса имеющихся у предприятия ресурсов необходим *системный подход*. Под системой в широком смысле понимается упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов. Поскольку *предмет* финансово-экономического анализа — изучение объектов, процессов, явлений, описываемых специальными экономическими показателями, то необходим прием систематизации как средства исследования. В зависимости от поставленных задач один и тот же объект может представляться в качестве самостоятельной системы, а также как множество различных

систем. Организация может рассматриваться как хозяйственная система, технологическая система, информационная система, управляющая система и т. д. Система состоит из отдельных взаимосвязанных элементов, выполняющих свойственную им специфическую функцию. Разделение объекта как системы на элементы относительно, так как каждая система может быть представлена в качестве элемента системы более высокого уровня. Например, одно из структурных подразделений предприятия — цех — является элементом системы — предприятия и одновременно является системой, состоящей из отдельных элементов — участков по производству той или иной продукции. Таким образом, одно из проявлений системности заключается в достижении необходимого уровня детализации элементов посредством детализации системы как объекта исследования на подсистемы, которые, в свою очередь, подвергаются дальнейшему разделению на части подсистем и т. д. до уровня отдельных элементов.

Другое проявление системного подхода — систематизация позволяет установить причинно-следственные связи между элементами системы, выявить наиболее существенные из них, раскрыть систему соподчиненности. Рассматривая предприятие как систему, функционирование которой происходит во внешней среде (в системе рыночных отношений), системный подход позволяет проанализировать воздействие системы внешних факторов (влияние государства, налоговой системы, социальной системы, системы партнерских отношений и т. п.).

 *Системность в анализе важна при моделировании объекта исследования, т. е. отображения каким-либо способом существенных характеристик, процессов и взаимодействий реальной системы, для комплексного выявления резервов повышения эффективности функционирования объекта.*

Системность имеет место при обобщении результатов анализа, формировании выводов, адекватных целям и задачам анализа деятельности организации.

Таким образом, системный подход в экономическом анализе базируется на принципах системного исследования и моделирования объектов, обеспечивающих рассмотрение хозяйственных процессов в их взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности.

Этапы реализации системного подхода в процессе проведения анализа представлены в табл. 10.1.



Разделение финансово-экономических показателей деятельности организации на результативные и факторные достаточно условно, так как практически каждый результативный показатель может быть использован в качестве факторного, оказывающего влияние на другой показатель более высокого порядка, и наоборот.

Факторы в экономическом анализе могут классифицироваться по разным признакам. Они могут быть общими, т. е. влияющими на ряд показателей, или частными, специфическими для данного показателя. Классификация факторов служит основой классификации *резервов роста эффективности производства*. Резервы — это неиспользованные возможности повышения отдачи от произведенных вложений в различные виды ресурсов: материальные, трудовые, финансовые. Одно из направлений реализации неиспользованных резервов — экономия самих ресурсов за счет сокращения потерь и непроизводительных затрат (экстенсивный путь). Другое направление заключается в повышении отдачи (интенсификации) использования имеющихся ресурсов за счет повышения производительности труда, оборудования, материалоотдачи, фондоотдачи и т. п. С практической точки зрения для поиска неиспользованных резервов важное значение имеет их систематизация, классификация, установление и количественное измерение влияния на результативные показатели наиболее существенных факторов.

10.2. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Подводя итоги деятельности организации за отчетный период и намечая перспективы развития бизнеса, важно оценить в комплексе, насколько эффективным было использование всех ресурсов, которыми она располагала. Для этой цели определяется *комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности*, которая представляет собой характеристику, полученную в результате комплексного исследования, т. е. одновременного и согласованного изучения совокупности показателей, отражающих все (или многие) аспекты хозяйственных процессов, и содержащую обобщающие выводы о результатах деятельности организации на основе выявления качественных и количественных отличий от базы сравнения (плановых, нормативных, предшествующих значений показателей).

Существуют различные методы расчета комплексной оценки бизнеса (рис. 10.1).



Рис. 10.1. Схема методов комплексной оценки эффективности деятельности организации

В табл. 10.3 представлена исходная информация, сформированная по данным отчетности ОАО «Гран» для расчета комплексной оценки экстенсификации и интенсификации совокупного использования ресурсов за 2006 г.

Последовательность расчетов комплексной оценки экстенсификации и интенсификации использования ресурсного потенциала сводится к следующим процедурам.

1. На основе исходной информации компании об отчетных и базисных показателях ресурсов и выручке от продаж рассчитываются коэффициенты отдачи (λ) за отчетный и базисный

Таблица 10.3

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ДЛЯ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОАО «ГРАН»

Показатель	2005 г.	2006 г.	Темп роста t_t , коэффици- циент	Темп прироста t_t-1 , %
А	1	2	3	4
1. Выручка от продаж N , тыс. руб.	29 670	33 304	1,1225	12,25
2. Среднесписочная численность работников \bar{R} , чел.	190	210	1,1053	10,53
3. Выручка от продаж в расчете на одного работника λ^R , тыс. руб.	156,16	158,59	1,0156	1,56
4. Количество отработанных чел.-ч ^{чч}	37 6751	420 000	1,1148	11,48
5. Выручка от продаж в расчете за 1 чел.-ч $\lambda^{чч}$, руб.	78,752	79,295	1,0069	0,69
6. Расходы на оплату труда, включая социальные отчисления U , тыс. руб.	6402	6735	1,0520	5,20
7. Коэффициент зарплатоотдачи λ^U	4,6345	4,9449	1,0670	6,70
8. Материальные расходы M , тыс. руб.	17 520	18 699	1,0673	6,73
9. Коэффициент материалоотдачи λ^M	1,693	1,781	1,0520	5,20
10. Расходы на амортизацию A_m , тыс. руб.	165	179	1,0845	8,45
11. Коэффициент амортизациоотдачи λ^{A_m}	179,82	186,06	1,0347	3,47
12. Среднегодовая балансовая величина материально-производственных запасов МПЗ, тыс. руб.	1531	1924	1,2567	25,67
13. Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов $\lambda^{МПЗ}$	19,379	17,310	0,8932	-10,68
14. Среднегодовая балансовая величина готовой продукции ГП, тыс. руб.	112	170,5	1,5223	52,23
15. Коэффициент оборачиваемости готовой продукции $\lambda^{ГП}$	264,91	195,33	0,7373	-26,27
16. Среднегодовая балансовая величина оборотных активов ОА, тыс. руб.	2298	2984	1,2985	29,85
17. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов $\lambda^{ОА}$	12,911	11,161	0,8645	-13,55
18. Среднегодовая балансовая величина дебиторской задолженности ДЗ, тыс. руб.	390,5	573	1,4673	46,73
19. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности $\lambda^{ДЗ}$	75,980	58,122	0,7650	-23,50
20. Среднегодовая балансовая величина совокупных активов А, тыс. руб.	4776,5	6346	1,3286	32,86
21. Коэффициент отдачи совокупных активов λ^A	6,2117	5,2480	0,8449	-15,51
22. Среднегодовая балансовая величина основных средств \bar{F} , тыс. руб.	2104,5	2247,5	1,0679	6,79

Продолжение табл. 10.3

Показатель	2005 г.	2006 г.	Темп роста t_i , коэффициент	Темп прироста $t_i - 1$, %
А	1	2	3	4
23. Коэффициент отдачи основных средств λ^F	14,098	14,818	1,0511	5,11
24. Среднегодовая остаточная величина активной части основных средств F_{AK} , тыс. руб.	492	500,5	1,0173	1,73
25. Коэффициент отдачи активной части основных средств $\lambda^{F_{AK}}$	60,305	66,541	1,1034	10,34
26. Производственная площадь ПП, м ²	2200	2200	1,0000	—
27. Выручка от продаж в расчете на 1 м ² производственной площади $\lambda^{ПП}$, тыс. руб.	13,486	15,138	1,1225	12,25
28. Среднегодовая балансовая величина заемного капитала ЗК, тыс. руб.	3228,5	2960	0,9168	-8,32
29. Коэффициент оборачиваемости заемного капитала $\lambda^{ЗК}$	9,190	11,251	1,2243	22,43
30. Среднегодовая балансовая величина кредиторской задолженности КЗ, тыс. руб.	2012	1911	0,9498	-5,02
31. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности $\lambda^{КЗ}$	14,747	17,428	1,1818	18,18
32. Среднегодовая балансовая величина краткосрочных кредитов и займов ККЗ, тыс. руб.	1194	1031,5	0,8639	-13,61
33. Коэффициент оборачиваемости краткосрочных кредитов и займов $\lambda^{ККЗ}$	24,849	32,287	1,2993	29,93

периоды по каждому ресурсу (нечетные номера показателей табл. 10.3, за исключением 1-го) по следующей формуле:

$$\lambda_{\text{ресурса}} = \frac{\text{Выручка от продаж } (N)}{\text{Ресурс } (\bar{R}, \text{ ЧЧ}, U, \dots)}$$

2. Рассчитываются темпы роста (t_i) и прироста ($t_i - 1$) (гр. 3, 4, табл. 10.3).

3. Рассчитывается комплексная оценка динамики качественных (интенсивных) показателей отдачи ресурсов (K_i) (итоговая строка гр. 1, табл. 10.4) по формуле средней геометрической:

$$K_{t_i} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n t_i},$$

где t_i — темп роста коэффициента отдачи i -го ресурса;

$i = 1, 2, 3, \dots, n$;

n — количество качественных показателей динамики, включенных в расчет комплексной оценки.

4. Рассчитываются показатели экстенсификации ($K_{\text{экт}_i}$) и интенсификации ($K_{\text{инт}_i}$) наращивания выручки от продаж по каждому i -му ресурсу ($K'_{\text{экт}_i}$) по формулам:

$$K_{\text{экт}_i} = \frac{\text{Темп прироста } i\text{-го ресурса}(t_i - 1)}{\text{Темп прироста выручки от продаж}(t_N - 1)}$$

(построчно гр. 2, табл. 10.4)

или в процентах:

$$K_{\text{экт}_i} = \frac{\text{Темп прироста } i\text{-го ресурса}(t_i - 1)}{\text{Темп прироста выручки от продаж}(t_N - 1)} \cdot 100$$

(построчно гр. 3, табл. 10.4);

$$K_{\text{инт}_i} = (1 - K_{\text{экт}_i}) \cdot 100 \text{ (построчно гр. 4, табл. 10.4).}$$

5. Рассчитываются комплексные показатели влияния экстенсификации ($\bar{K}_{\text{экт}_i}$) и интенсификации ($\bar{K}_{\text{инт}_i}$) совокупного использования ресурсов на приращение выручки от продаж по формуле средней арифметической:

$$\bar{K}_{\text{экт}_i} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{\text{экт}_i}}{n} \text{ (итог гр. 2, табл. 10.4), или в процентах:}$$

$$\bar{K}_{\text{экт}_i} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{\text{экт}_i}}{n} \cdot 100 \text{ (итог гр. 3, табл. 10.4);}$$

$$\bar{K}_{\text{инт}_i} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{\text{инт}_i}}{n} \text{ (итог гр. 4, табл. 10.4),}$$

где $i = 1, 2, \dots, n$;

n — количество показателей ресурсов (видов ресурсов), включенных в расчет комплексной оценки экстенсификации и интенсификации.

РАСЧЕТ КОМПЛЕКСНЫХ ОЦЕНОК ЭКСТЕНСИФИКАЦИИ И ИНТЕНСИФИКАЦИИ
СОВОКУПНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ОАО «ГРАН» ЗА 2006 г.

Показатель	Условное обозначение показателя		Темп роста качественного показателя t_i , коэффициент	Прирост ресурса на 1% прироста выручки от продаж $K_{\text{экт}}$, коэффициент	Доля влияния на прирост выручки от продаж		Относительная экономия (перерасход) ресурса
	количественного	качественного t_i			экономности использования ресурсов, % ($K_{\text{экт}} / 100$)	интенсивности использования ресурсов, % ($100 - K_{\text{экт}} / 100$)	
А	Б	В	1	2	3	4	5
1. Среднесписочная численность работников	\bar{R}	λ^R	1,0156	0,8596	85,96	14,04	-3 чел.
2. Количество отработанных чел.-ч	ЧЧ	$\lambda^{ЧЧ}$	1,0069	0,9371	93,71	6,29	-2903 чел.-ч
3. Расходы на оплату труда, включая социальные отчисления	U	λ^U	1,0670	0,4245	42,45	51,55	-451,2 тыс. руб.
4. Материальные расходы, тыс. руб.	М	λ^M	1,0520	0,5494	54,94	45,06	-967,2 тыс. руб.
5. Расходы на амортизацию, тыс. руб.	Ам	$\lambda^{Ам}$	1,0347	0,6898	69,98	31,02	-6,2 тыс. руб.
6. Среднегодовая балансовая величина материально-производственных запасов	$\overline{МПЗ}$	$\lambda^{МПЗ}$	0,8932	2,0955	209,55	-109,55	205,5 тыс. руб.
7. Среднегодовая балансовая величина готовой продукции	$\overline{ГП}$	$\lambda^{ГП}$	0,7373	4,2637	426,37	-326,37	44,8 тыс. руб.
8. Среднегодовая балансовая величина оборотных активов	$\overline{ОА}$	$\lambda^{ОА}$	0,8645	2,4367	243,67	-143,67	404,5 тыс. руб.
9. Среднегодовая балансовая величина дебиторской задолженности	$\overline{ДЗ}$	$\lambda^{ДЗ}$	0,7650	3,8147	381,47	-281,47	134,7 тыс. руб.
10. Среднегодовая балансовая величина совокупных активов	$\overline{А}$	λ^A	0,8449	2,6824	268,24	-168,24	984,4 тыс. руб.
11. Среднегодовая балансовая величина основных средств	\overline{F}	λ^F	1,0511	0,5543	55,43	44,57	-114,8 тыс. руб.
12. Среднегодовая остаточная величина активной части основных средств	$\overline{F}_{\text{ак}}$	$\lambda^{F_{\text{ак}}}$	1,1034	0,1412	14,12	85,88	-51,8 тыс. руб.

Продолжение табл. 10.4

Показатель	Условное обозначение показателя		Темп роста качественного показателя t_q , коэффициент	Прирост ресурса на 1% прироста выручки от продаж $K_{\text{экт } i}$, коэффициент	Доля влияния на прирост выручки от продаж		Относительная экономия (перерасход) ресурса
	количественного	качественного t_q			экстенсивности использования ресурсов, % ($K_{\text{экт } i} - 100$)	интенсивности использования ресурсов, % ($100 - K_{\text{экт } i}$)	
А	Б	В	1	2	3	4	5
13. Производственная площадь	ПП	$\lambda^{\text{ПП}}$	1,1225	0	0	100	-269,5 м ²
14. Среднегодовая балансовая величина заемного капитала	$\overline{ЗК}$	$\lambda^{\text{ЗК}}$	1,2243	-0,6792	-67,92	167,92	-362,6 тыс. руб.
15. Среднегодовая балансовая величина кредиторской задолженности	$\overline{КЗ}$	$\lambda^{\text{КЗ}}$	1,1818	-0,4098	-40,98	140,98	-347,5 тыс. руб.
16. Среднегодовая балансовая величина краткосрочных кредитов и займов	$\overline{ККЗ}$	$\lambda^{\text{ККЗ}}$	1,1293	-1,1110	-111,10	211,10	-308,8 тыс. руб.
17. Комплексные показатели использования ресурсов	—	—	0,9955	1,0781	107,81	-7,81	—

По данным ОАО «Гран» рассчитаны комплексные показатели оценки экстенсификации и интенсификации совокупного использования ресурсов, а также комплексный показатель для оценки динамики совокупности качественных (интенсивных) факторов роста выручки от продаж.

Комплексная оценка показала, что использование ресурсного потенциала осуществляется на предприятии преимущественно затратным, экстенсивным путем. Об этом в первую очередь свидетельствует значение комплексного коэффициента динамики качественных показателей (коэффициентов ресурсоотдачи) — 0,9955. Это говорит о том, что за отчетный год опережающими темпами развивалось потребление самих ресурсов по сравнению с темпом роста выручки от продаж. Сложившуюся ситуацию нельзя оценить положительно, так как следствием ее, как правило, является рост себестоимости. Подтверждением служат комплексные показатели оценки экстенсификации и интенсификации совокупного использования

ресурсов ОАО «Гран»: рост выручки в 2005 г. полностью был обеспечен экстенсивной составляющей (107,81%), тогда как интенсификация использования ресурсов в целом снизилась (-7,81%). Негативно повлияли на выручку такие факты, как замедление оборачиваемости материально-производственных запасов, готовой продукции, дебиторской задолженности, следствием чего стало общее замедление оборачиваемости всех оборотных активов и совокупных активов предприятия в целом.

В основе расчета *относительной экономии ресурсов* лежит изучение динамики отдачи ресурса за два сравниваемых периода. Если в отчетном периоде имело место повышение отдачи ($+\Delta l_{\text{ресурса}}$), то это будет означать, что организация наращивала выручку от продаж опережающими темпами по сравнению с темпами наращивания использования самого ресурса. В такой ситуации можно утверждать, что организация получила относительную (условную) экономию ресурса. В противном случае, когда темп роста ресурса опережал темп роста выручки от продаж, происходило дополнительное отвлечение средств, вложенных в данный ресурс, которое не принесло желаемого повышения отдачи. Такое положение характеризуется как относительный (условный) перерасход ресурса, обусловленный отрицательной динамикой коэффициента его отдачи ($-\Delta l_{\text{ресурса}}$).

Величина относительной экономии (перерасхода) ресурса рассчитывается по следующему общему алгоритму:

Относительная экономия (-) или относительный перерасход (+) ресурса = Средняя величина ресурса за отчетный период - Средняя величина ресурса за предыдущий период \times Темп роста выручки от продаж.

Как следует из приведенной формулы относительной экономии (перерасхода) ресурса, если его значение за отчетный период оказывается меньше, чем за предыдущий, скорректированный на коэффициент темпа роста выручки от продаж, то результат расчета будет отрицательной величиной ($-\mathcal{E}_{\text{ресурса}}$). Если значение ресурса за отчетный период превысит его предыдущее значение, скорректированное на коэффициент темпа роста выручки от продаж, то результат расчета будет положительной величиной ($+\mathcal{E}_{\text{ресурса}}$).

Используя приведенный выше алгоритм, рассчитаны показатели относительной экономии (перерасхода) ресурсов ОАО «Гран» за 2006 г. (см. табл. 10.4, гр. 5). Приведем расчет относительной экономии (перерасхода) по нескольким видам ресурсов:

$$\Delta_R = \bar{R}_{\text{отч}} - \bar{R}_{\text{пред}} \cdot \text{Темп роста } N = 210 - 190 \cdot 1,1225 = -3 \text{ чел.};$$

$$\Delta_M = \bar{M}_{\text{отч}} - \bar{M}_{\text{пред}} \cdot \text{Темп роста } N = 18\,699 - 17\,520 \cdot 1,1225 = \\ = -967,2 \text{ тыс. руб. и т. д.}$$

Как видно из табл. 10.4, существенная относительная экономия была получена организацией в первую очередь по всем элементам расходов. Так, экономия расходов по оплате труда составила 451,2 тыс. руб., по материальным расходам — 967,2 тыс. руб. Эффективное использование трудовых ресурсов принесло компании относительную экономию среднесписочной численности работников в количестве 3 чел., а относительная экономия рабочего времени — 2903 чел.-ч. Наблюдалась значительная экономия средств, вложенных организацией в основные производственные активы (114,8 тыс. руб.), и в частности в их активную часть (51,8 тыс. руб.). Кроме того, за счет повышения отдачи производственной площади получена условная экономия этого вида ресурса в объеме 269,5 м². Ориентация компании на повышение финансовой устойчивости за счет частичного отказа от привлечения заемного капитала позволила ей получить существенную относительную экономию по всем видам заемных средств, что привело в целом к их условному высвобождению на сумму 362,6 тыс. руб.

Вместе с тем недостаточно эффективное использование оборотных средств (замедление оборачиваемости) обусловило факт их относительного перерасхода на сумму 404,5 тыс. руб., что, в свою очередь, повлияло на снижение отдачи активов в целом, выразившееся в их относительном перерасходе на сумму 984,4 тыс. руб.

Для получения обобщающей величины относительной экономии однородных, одноизмеримых показателей, составляющих определенную совокупность ресурсов (например, средств, вложенных в отдельные виды активов организации; расходов, произведенных организацией по отдельным их элементам; отдельным видам сырья, материалов и т. п.), результаты расчетов относительной экономии (перерасхода) можно обобщить. В качестве примера для оценки относительной экономии средств, вложенных в оборотные активы, использованы данные баланса и отчета о прибылях и убытках ОАО «Гран» за 2006 г.

Рассчитанные в табл. 10.5 показатели динамики оборотных активов и их элементов, а также суммы относительного перерасхода оборотных средств позволяют не только констатировать неблагоприятное состояние их использования, но и выявить те виды оборотных активов, которые в наибольшей степени повлияли на общее замедление оборота. Рассматривая

Таблица 10.5

ПОКАЗАТЕЛИ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ЭКОНОМИИ (ПЕРЕРАСХОДА) СРЕДСТВ,
ВЛОЖЕННЫХ В ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ОАО «ГРАН» ЗА 2006 г.

Показатель	2005 г., тыс. руб.	2006 г., тыс. руб.	Темп роста (коэффициент)	Темп прироста, %	Относительная экономия (перерасход), тыс. руб.
А	1	2	3	4	5
1. Выручка от продаж	29 670	33 304	1,1225	12,25	—
2. Среднегодовая балансовая величина оборотных активов ОА — всего	2298	2984	1,2985	29,85	404,5
В том числе:					
2.1. Запасы $\bar{З}$, из них:	1531	1924	1,2567	25,67	205,5
2.1.1. Сырье, материалы и другие аналогичные ценности $\overline{СМ}$	1233	1472	1,1938	19,38	88,0
2.1.2. Затраты в незавершенном производстве $\overline{НЗП}$	135	176,5	1,3074	30,74	25,0
2.1.3. Готовая продукция и товары для перепродажи $\overline{ГП}$	112	170,5	1,5223	52,23	44,8
2.1.4. Расходы будущих периодов $\overline{РБП}$	51	105	2,0588	105,88	47,8
2.2. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям $\overline{НДС}$	165	155	0,9394	-6,06	-30,2
2.3. Дебиторская задолженность $\overline{ДЗ}$ — всего	390,5	573	1,4673	46,73	134,6
Из нее:					
2.3.1. Покупатели и заказчики $\overline{ДЗ}_{пз}$	277,5	320	1,1532	15,32	8,5
2.3.2. Авансы выданные $\overline{ДЗ}_{ав}$	25	115	4,600	360,00	86,9
2.3.3. Прочие дебиторы $\overline{ДЗ}_{пд}$	88	138	1,5682	56,82	39,2
2.4. Краткосрочные финансовые вложения $\overline{КФВ}$	50	110	2,200	120,00	53,9
2.5. Денежные средства $\overline{ДС}$	161,5	222	1,3746	37,46	40,7

группу оборотных активов — запасы, можно констатировать, что их общий относительный перерасход (205,5 тыс. руб.) обусловлен значительным отвлечением средств в создание избы-

точных остатков всех без исключения материально-производственных запасов, и в первую очередь сырья, материалов (88,0 тыс. руб.). Наряду с замедлением оборота средств сложившаяся ситуация ухудшает общий уровень ликвидности активов компании и может привести к определенным финансовым затруднениям. Кроме того, накопление материально-производственных запасов приводит к росту расходов, связанных с их хранением (известно, что более дорогостоящими для бизнеса, чем остальные оборотные активы являются средства, вложенные в складские запасы). Также нельзя упускать из виду возможность потерь, связанных с утратой материально-производственными запасами потребительских свойств, устареванием, потерей качества и т. п.

Неблагополучная ситуация сложилась в ОАО «Гран» и в отношении излишнего отвлечения средств в дебиторскую задолженность в целом (134,6 тыс. руб.) и по каждому ее виду. В первую очередь это связано с дополнительными средствами, направленными на оплату авансов (86,9 тыс. руб.). Необходимо при принятии решения о так называемой предоплате услуг, сырья и т. п. определять, в какую величину прямых финансовых потерь, а также условной недополученной выгоды оно обернется. Любое отвлечение средств предполагает изыскание дополнительных источников финансирования; последними, как правило, становятся заемные средства, поставщики которых предоставляют их не бесплатно. Это, в свою очередь, отражается на увеличении затратной составляющей бизнеса и в конечном счете уменьшает финансовые результаты. Рост дебиторской задолженности покупателей, не адекватный росту выручки от продаж, свидетельствует о так называемых кассовых разрывах. Если опережающими темпами растет дебиторская задолженность по сравнению с выручкой, то причину следует искать в увеличении продолжительности отсрочки платежей, предоставляемых компанией своим покупателям, а иногда и нарушением ими этих сроков. В этой ситуации средства организации, вложенные в чужой бизнес, теряют свою реальную стоимость в условиях нестабильности курса российского рубля. Кроме того, по опубликованным статистическим данным удлинение сроков погашения дебиторской задолженности приводит к риску ее непогашения в среднем за каждые 30 дней в размере 4–5% ее общей величины.

Подводя итоги комплексной оценки использования совокупных ресурсов ОАО «Гран», можно констатировать, что, продолжая далее осуществлять затратный (экстенсивный) путь развития бизнеса, данная компания может уже в ближайшее время снизить его эффективность.

10.3. РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО ДАННЫМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Назначение рейтинговой оценки заключается в определении ранга каждой организации из некоторого их количества по всей совокупности изучаемых показателей. Востребованность такой методики весьма значительна в современных условиях, когда необходимо объективно оценить финансовое состояние, результативность деятельности различных организаций и принять на этой основе правильное управленческое решение.

Примером практического использования данной методики может служить комплексная оценка кредитоспособности организаций-заемщиков в сфере банковской деятельности, комплексная оценка инвестиционной привлекательности организаций — эмитентов ценных бумаг для принятия решения инвесторов об их приобретении и др. Как правило, для реализации таких задач достаточно использования исходной информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности каждой организации. Кроме того, методика рейтинговой оценки может быть использована также для внутренних управленческих задач, когда необходимо сопоставить результаты различных направлений деятельности компании, отдельных структурных подразделений, центров ответственности, сегментов сбыта продукции и т. д. Для таких целей необходимы данные учета и отчетности, формирующиеся на уровне внутренней системы информации организации.

Этапы рейтинговой оценки по данным финансовой отчетности:

определение цели рейтинговой оценки и претендентов (организаций, филиалов организации и т. п.);

обоснование системы финансово-экономических показателей претендентов, участвующих в расчете рейтинговой оценки;

формирование банка данных исходных показателей с использованием финансовой отчетности претендентов;

систематизация показателей с помощью построения исходной двумерной матрицы;

обработка исходной информации и расчет итогового показателя рейтинговой оценки;

ранжирование претендентов по значению рассчитанного показателя рейтинговой оценки.

В настоящей главе описаны методы расчета сравнительной рейтинговой оценки (методы сумм, суммы мест, расстояний, балльной оценки и др.).

На основе данных финансовой отчетности ряда организаций с целью ранжирования их по рейтингу использовался алгоритм сравнительной рейтинговой оценки с применением метода расстояний, который имеет определенные преимущества. В первую очередь эти преимущества связаны с тем, что в состав исходных показателей можно включать самые разные финансово-экономические показатели, имеющие стоимостное, натуральное (количественное), относительное (коэффициенты) измерение. Кроме того, данный метод предполагает использование данных публичной финансовой отчетности. Единственным ограничением в отношении использования в расчете рейтинговой оценки исходных показателей является то, что их значение должно одинаково оцениваться. Например, такие показатели, как коэффициент фондоотдачи основных средств и период погашения дебиторской задолженности, оцениваются по-разному. Положительная динамика первого признается благоприятным фактором, а второго — негативным. В таких случаях выходом из положения будет установление эталонного значения не по максимальной величине показателя, а по каждому в отдельности исходя из его экономического содержания. Для показателя периода погашения дебиторской задолженности наилучшим (оптимальным, эталонным) будет признаваться минимальное значение, а для коэффициента фондоотдачи основных средств — максимальное.

Алгоритм сравнительной рейтинговой оценки с использованием метода расстояний.

Шаг 1. Формирование матрицы исходных данных (a_{ij}): строки матрицы — номера показателей ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), столбцы матрицы — номера организаций ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

Шаг 2. По каждому i -му показателю определяется наилучшее (оптимальное) значение и заносится в столбец условного эталонного предприятия ($m + 1$).

Шаг 3. Рассчитываются стандартизированные показатели по отношению к соответствующему эталонному показателю по формуле:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_{ij}^{\text{эталон}}},$$

где $a_{ij}^{\text{эталон}}$ — наилучшее значение из всей совокупности исходных значений i -го показателя.

Шаг 4. Рассчитываются показатели рейтинговой оценки (K_j) по каждой организации:

$$K_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2},$$

где $x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ — стандартизированные показатели j -й организации.

МАТРИЦА ИСХОДНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Показатель	Организация					Эталонная организация
	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5	
1. Коэффициент ликвидности	1,5	1,8	1,4	2,0*	1,6	2,0
2. Коэффициент оборачиваемости активов	3,5*	3,2	3,1	2,7	2,2	3,5
3. Рентабельность продаж, %	30	25	35*	26	24	35
4. Рентабельность капитала, %	28	26	24	38*	21	38
5. Коэффициент финансовой независимости	0,62	0,72*	0,55	0,68	0,58	0,72
6. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, %	14	20	30	18	35*	35

* Наилучшие значения i -го исходного показателя подчеркнуты.

Шаг 5. Организации ранжируются в порядке увеличения рейтинговой оценки; наивысший рейтинг будет иметь предприятие с минимальным значением K_j .

Результаты расчетов представлены в табл. 10.6 и 10.7. По данным матрицы исходных данных не представляется возможным сделать обоснованный вывод, какая из пяти организаций является лидером, а какая — аутсайдером (по совокупности

Таблица 10.7

МАТРИЦА СТАНДАРТИЗИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ РАСЧЕТА КОМПЛЕКСНОЙ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ

Показатель	Организация				
	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5
1. Коэффициент ликвидности	0,75	0,9	0,7	1,0	0,8
2. Коэффициент оборачиваемости активов	1,0	0,91	0,89	0,77	0,63
3. Рентабельность продаж	0,86	0,71	1,0	0,74	0,69
4. Рентабельность капитала	0,74	0,68	0,63	1,0	0,55
5. Коэффициент финансовой независимости	0,86	1,0	0,76	0,94	0,81
6. Доля собственного капитала в оборотных активах	0,4	0,57	0,86	0,51	1,0
Комплексная рейтинговая оценка K_j	0,728	0,624	0,562	0,603	0,715
Места по рейтингу*	5	3	1	2	4

* Использование метода расстояний требует присвоить первое место организации, получившей наименьшее значение комплексной рейтинговой оценки, и расположить остальные организации в порядке ее нарастания.

представленных показателей), так как у одной организации выше значение коэффициента ликвидности, а у другой — рентабельности продаж и т. д. Визуальное сравнение исходных данных позволяет предположить, что наивысший рейтинг может получить организация № 4, поскольку только она имеет два наилучших значения исходных показателей. Для получения подтверждения этого заключения необходима объективная оценка, в основу формирования которой положен приведенный выше алгоритм с использованием метода расстояний.

Расчет рейтинговой оценки по организациям:

$$K_1 = \sqrt{(1 - 0,75)^2 + (1 - 1)^2 + (1 - 0,86)^2 + (1 - 0,74)^2 + (1 - 0,86)^2 + (1 - 0,4)^2} = 0,728;$$

$$K_2 = \sqrt{(1 - 0,9)^2 + (1 - 0,91)^2 + (1 - 0,71)^2 + (1 - 0,68)^2 + (1 - 1)^2 + (1 - 0,57)^2} = 0,624;$$

$$K_3 = \sqrt{(1 - 0,7)^2 + (1 - 0,89)^2 + (1 - 1)^2 + (1 - 0,63)^2 + (1 - 0,76)^2 + (1 - 0,86)^2} = 0,562;$$

$$K_4 = \sqrt{(1 - 1)^2 + (1 - 0,77)^2 + (1 - 0,74)^2 + (1 - 1)^2 + (1 - 0,94)^2 + (1 - 0,51)^2} = 0,603;$$

$$K_5 = \sqrt{(1 - 0,8)^2 + (1 - 0,63)^2 + (1 - 0,69)^2 + (1 - 0,55)^2 + (1 - 0,81)^2 + (1 - 1)^2} = 0,715.$$

Как видно из расчетов, ранжирование организаций по значению показателя комплексной рейтинговой оценки привело к тому, что первое место заняла организация № 3 (стоит сравнить этот результат с предварительным предположением, что первое место может занять организация № 4).

Для повышения (понижения) значимости самих финансово-экономических показателей, используемых для расчета рейтинговой оценки организаций, можно установить для каждого показателя индивидуальный балл значимости. Осуществление этой процедуры возможно с помощью методов экспертных оценок. В этом случае формула для расчета рейтинговой оценки приобретает следующий вид:

$$K_j = \sqrt{\beta_1(1 - x_{1j})^2 + \beta_2(1 - x_{2j})^2 + \dots + \beta_n(1 - x_{nj})^2},$$

где x_{1j} , x_{2j} , ..., x_{nj} , — стандартизированные показатели j -й организации;

β_1 — весовая значимость (балл) i -го коэффициента.

Если установить для каждого использованного в приведенном примере показателя коэффициент весовой значимости, то рейтинговая оценка организаций будет следующей (табл. 10.8).

Таблица 10.8

**МАТРИЦА СТАНДАРТИЗИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ РАСЧЕТА
КОМПЛЕКСНОЙ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ С УЧЕТОМ ВЕСОВОЙ
ЗНАЧИМОСТИ ПОКАЗАТЕЛЯ**

Показатель	Организация					β_i^*
	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5	
1. Коэффициент ликвидности	0,75	0,9	0,7	1,0	0,8	4
2. Коэффициент оборачиваемости активов	1,0	0,91	0,89	0,77	0,63	5
3. Рентабельность продаж	0,86	0,71	1,0	0,74	0,69	6
4. Рентабельность капитала	0,74	0,68	0,63	1,0	0,55	8
5. Коэффициент финансовой независимости	0,86	1,0	0,76	0,94	0,81	2
6. Доля собственного капитала в оборотных активах	0,4	0,57	0,86	0,51	1	4
Комплексная рейтинговая оценка с учетом весовой значимости показателя (K_j)	1,5452	1,4642	1,3074	1,2797	2,0133	—
Места по рейтингу	4	3	2	1	5	—

* Коэффициент весовой значимости i -го показателя (β_i) выбран субъективно на основе профессионального суждения специалистов о степени важности для оценки деятельности организации.

$$K_1 = \sqrt{4(1 - 0,75)^2 + 5(1 - 1)^2 + 6(1 - 0,86)^2 + 8(1 - 0,74)^2 + 2(1 - 0,86)^2 + 4(1 - 0,4)^2} = 1,5452;$$

$$K_2 = \sqrt{4(1 - 0,9)^2 + 5(1 - 0,91)^2 + 6(1 - 0,71)^2 + 8(1 - 0,68)^2 + 2(1 - 1)^2 + 4(1 - 0,57)^2} = 1,4642;$$

$$K_3 = \sqrt{4(1 - 0,7)^2 + 5(1 - 0,89)^2 + 6(1 - 1)^2 + 8(1 - 0,63)^2 + 2(1 - 0,76)^2 + 4(1 - 0,86)^2} = 1,3074;$$

$$K_4 = \sqrt{4(1 - 1)^2 + 5(1 - 0,77)^2 + 6(1 - 0,74)^2 + 8(1 - 1)^2 + 2(1 - 0,94)^2 + 4(1 - 0,51)^2} = 1,2797;$$

$$K_5 = \sqrt{4(1 - 0,8)^2 + 5(1 - 0,63)^2 + 6(1 - 0,69)^2 + 8(1 - 0,55)^2 + 2(1 - 0,81)^2 + 4(1 - 1)^2} = 2,0133.$$

Как видно из расчетов, использование весовых значений коэффициентов значимости привело к перераспределению мест. Так, по сравнению с первым расчетом, организации

№ 3 и 4 поменялись местами, так как лидером стала организация № 4. Организация № 1 переместилась с последнего места выше и опередила по своим параметрам организацию № 5, ставшую аутсайдером.

В заключение следует заметить, что практическое применение изложенной выше методики, основанной на строгих математических подходах и данных публичной финансовой отчетности, может принести немалую помощь руководству, менеджерам компаний в обосновании различных управленческих решений, связанных с установлением деловой надежности партнеров по бизнесу, кредитоспособности заемщиков, платежеспособности клиентов, инвестиционной привлекательности организаций-эмитентов и т. п.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что означает термин «системный подход» в комплексной оценке деятельности организации?
2. Какова классификация ресурсов организации?
3. В чем отличие экстенсивного и интенсивного развития бизнеса?
4. По каким признакам классифицируются факторы и резервы роста эффективности деятельности организации?
5. Какие существуют методы комплексной оценки эффективности деятельности организации?
6. В чем заключается метод экстенсификации и интенсификации совокупного использования ресурсов?
7. Каков общий алгоритм расчета относительной экономии (перерасхода) отдельных видов ресурсов организации?
8. Для каких целей предназначена методика рейтинговой оценки?
9. Какие этапы предусматривает рейтинговая оценка по данным финансовой отчетности?
10. Как проводится сравнительная рейтинговая оценка с использованием метода расстояний?

ТЕСТЫ

- 10.1. К числу методов детерминированной комплексной оценки эффективности деятельности организации относится:
- а) метод цепных подстановок;
 - б) балансовый метод;
 - в) метод суммы мест.
- 10.2. Факторы и резервы роста эффективности деятельности организации подразделяются на:
- а) натуральные и стоимостные;
 - б) абсолютные и относительные;
 - в) интенсивные и экстенсивные.

10.3. Для детерминированной комплексной оценки используется метод:

- а) двумерного шкалирования;
- б) расстояний;
- в) корреляционно-регрессионный.

10.4. К числу методов, используемых для стохастической комплексной оценки, относится:

- а) метод относительной экономии ресурсов;
- б) метод геометрической средней;
- в) метод двумерного шкалирования.

10.5. Относительная экономия (перерасход) оборотных активов за год рассчитывается по формуле:

- | | | |
|---|--|---|
| а) Средняя балансовая стоимость оборотных активов отчетного года | Средняя балансовая стоимость оборотных активов предыдущего года | $\frac{\text{Выручка от продаж отчетного года}}{\text{Выручка от продаж предыдущего года}}$ |
| б) Средняя балансовая стоимость оборотных активов отчетного года | $\frac{\text{Выручка от продаж отчетного года}}{\text{Выручка от продаж предыдущего года}}$ | Средняя балансовая стоимость оборотных активов предыдущего года |
| в) $\left[\begin{array}{l} \text{Средняя балансовая стоимость} \\ \text{оборотных активов} \\ \text{отчетного года} \end{array} \right.$ | $\left[\begin{array}{l} \text{Средняя балансовая стоимость} \\ \text{оборотных активов} \\ \text{предыдущего года} \end{array} \right.$ | $\frac{\text{Выручка от продаж отчетного года}}{\text{Выручка от продаж предыдущего года}}$ |

10.6. К числу этапов рейтинговой оценки по данным финансовой отчетности относится:

- а) систематизация показателей с помощью построения исходной двумерной матрицы;
- б) расчет средней геометрической темпов роста значений показателей;
- в) расчет влияния факторов методом цепных подстановок.

10.7. Каков порядок расчета экстенсификации использования трудовых ресурсов:

- а) $\frac{\text{Темп прироста среднесписочной численности работников}}{\text{Темп прироста выручки от продаж}}$;
- б) $\frac{\text{Темп прироста выручки от продаж}}{\text{Темп прироста среднесписочной численности работников}}$;
- в) $\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$

10.8. Каков порядок расчета доли интенсивности использования основных средств:

- а) $1 - \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая величина активов}}$;
- б) $\frac{\text{Абсолютный прирост активов}}{\text{Абсолютный прирост выручки от продаж}} - 1$;
- в) $1 - \frac{\text{Темп прироста активов}}{\text{Темп прироста выручки от продаж}}$.

10.9. Прирост какого из нижеперечисленных факторов развития организации является экстенсивным:

- а) оборачиваемости оборотных активов;
- б) коэффициента фондоотдачи основных средств;
- в) остатков материально-производственных запасов.

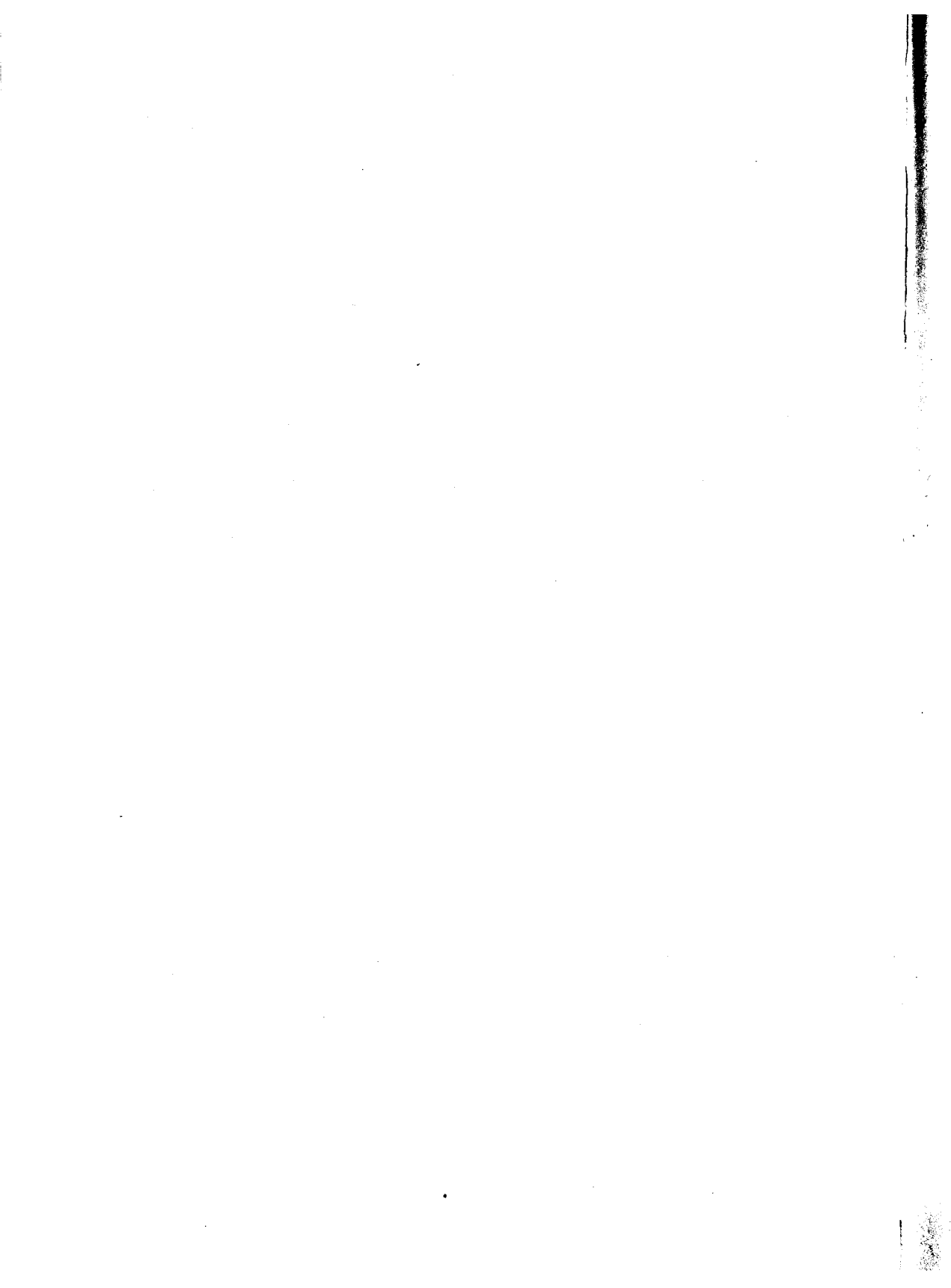
10.10. Какой из нижеперечисленных факторов развития организации является интенсивным:

- а) прирост фондоотдачи основных средств;
- б) прирост коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными средствами;
- в) прирост активов.

МВА

Раздел III

**Стратегический
управленческий
анализ**



ГЛАВА 11

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

- 11.1. Методика внутрипроизводственного управленческого экономического анализа
- 11.2. Формирование и использование производственного потенциала организации
- 11.3. Анализ трудовых ресурсов организации
- 11.4. Анализ эффективности использования основных производственных средств
- 11.5. Экономический анализ в управлении материальными ресурсами

11.1. МЕТОДИКА ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА


Управленческий анализ является подсистемой комплексного экономического анализа, в рамках которой можно выделить следующие наиболее существенные задачи:

- анализ использования производственных ресурсов;
- анализ объема, структуры производства и реализации продукции;
- маркетинговый анализ;
- операционный анализ (взаимосвязь «затраты — объем продукции — прибыль»);
- анализ технического и организационного уровня производства;
- прогнозный анализ (бизнес-планирование);
- анализ деятельности структурных подразделений организации.



К объектам управленческого анализа относятся производственные структуры предприятия, снабженческие, сбытовые подразделения, центры доходов, расходов, прибыли.

В систему показателей управленческого анализа входят: объем производства; остатки незавершенного производства




и готовой продукции; себестоимость и составляющие ее статьи расходов; себестоимость единицы продукции, цены на продукцию, производительность труда и оборудования; эффективность ресурсного потенциала организации, прибыль и влияющие на нее непроизводственно-сбытовые факторы, рентабельность отдельных видов деятельности, отдельных центров ответственности и др.

Методика управленческого анализа включает следующие основные блоки:

- определение цели и задач анализа;
- формирование системы анализируемых показателей;
- сбор данных, их переработка и интерпретация;
- составление необходимых таблиц, графиков, расчетов, включая факторный анализ;
- оценка полученных результатов;
- разработка вариантов предложений для принятия адекватных управленческих решений.

Информационная база управленческого анализа охватывает все виды учетных и отчетных данных. Формирование необходимых информационных потоков организуется в соответствии с организационной структурой компании, наличием в ней так называемых центров учета (ответственности), т. е. организационных единиц или областей деятельности, где целесообразно накапливать информацию о текущих и авансированных затратах, расходах, доходах, ресурсах и т. п.

Показатели могут быть как стоимостными, так и натуральными (количественными).

 Источниками информации для управленческого анализа служат: первичная документация; аналитические данные бухгалтерского и оперативно-технического учета, материалы статистического наблюдения, плановые показатели, внутренние нормативные и т. д.

Наличие большого круга показателей, участвующих в управленческом экономическом анализе, предполагает использование различных видов показателей:

количественных (объем произведенной продукции, среднесписочная численность работников) и качественных (производительность труда, материалоотдача);

общих (общее количество проданных изделий) и специфических (например, потребительское свойство товара);

абсолютных (натуральных и стоимостных) и относительных (рентабельности продаж, коэффициент оборачиваемости активов);

факторных (причины) и результативных (изменяющихся под влиянием различных факторов);

нормативных, плановых, учетных, отчетных, аналитических (оценочных).

Одно из важнейших направлений аналитической работы в организации — изучение производственной деятельности. На решение таких задач ориентирована методика *внутрипроизводственного* экономического анализа (рис. 11.1).

В рамках управленческого экономического анализа детально исследуется производственный потенциал предприятия. Понятие производственного потенциала можно трактовать двояко. *Во-первых*, как реальный объем продукции, который можно произвести при полном использовании имеющихся ре-



Рис. 11.1. Схема внутрипроизводственного экономического анализа

сурсов, т. е. производственная мощность предприятия. *Во-вторых*, как имеющиеся и потенциальные возможности производства, наличие самих факторов производства, его обеспеченность определяющими видами ресурсов.

Значимый этап производственного анализа — оценка *производственной мощности* организации в сравнении с достигнутым уровнем деловой активности. Как правило, производственную мощность определяют как объем производства и продаж продукции (работ, услуг) при сложившемся объеме производственных ресурсов. Иначе говоря, это востребованный покупателями объем реализации продукции, который организация может достичь за определенный период исходя из существующих возможностей производства. Производственная мощность признается ключевым внутренним лимитирующим фактором процесса производства.

Наиболее востребованные в управленческом анализе показатели производственной мощности:

теоретическая производственная мощность — максимальный объем производства продукции (либо продажи продукции); может быть достигнут организацией или ее структурным подразделением при условии максимально допустимой интенсивности функционирования производственных ресурсов (без простоев и технологических перерывов);

практическая производственная мощность — максимальный объем производства продукции (либо продажи продукции); может быть достигнут организацией или ее структурным подразделением при условии максимально допустимой интенсивности функционирования производственных ресурсов с учетом необходимых технологических перерывов для профилактики, переналадки, перерывов для рабочих, допустимых технологических простоев;

нормальная производственная мощность — оптимальный объем производства продукции (либо продажи продукции); может быть достигнут организацией или ее структурным подразделением при условии нормальной интенсивности функционирования производственных ресурсов, необходимый для полного удовлетворения покупательского спроса, а также поддержания достаточного уровня запасов готовой продукции.

При проведении анализа достигнутого уровня производственной мощности следует учитывать определенные лимитирующие ее факторы: внешние и внутренние.

Внешними факторами, не контролируемые самой организацией, признаются:

- объем рыночного спроса (емкость рынка);
- ожидаемый уровень инфляции;

экономическая и политическая ситуация;
доступность сырьевых источников, необходимость в дефицитных видах сырья, материалов;

необходимость использования специальных видов оборудования, технологий и т. п.;

наличие квалифицированного персонала.

К *внутренним* факторам, в значительной мере подконтрольным самой организации, относятся:

производственные ресурсы;

производительность труда;

обеспеченность достаточным объемом финансовых ресурсов.

Влияние лимитирующих факторов на деятельность организации изучается с помощью анализа сильных и слабых сторон компании, ее возможностей и угроз. Для этого используются различные методы и методики экономического анализа: имитационное моделирование, эвристические методы (метод экспертных оценок, сценариев, мозгового штурма, деловых игр), SWOT-анализ и др.

11.2. ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Анализ формирования производственного потенциала включает три направления:

анализ использования трудовых ресурсов;

анализ использования основных производственных средств;

анализ использования предметов труда (материально-производственных запасов).

Изменение объема выпуска и реализации продукции, а следовательно, и выручки находится в зависимости от результативности использования ресурсного потенциала. На рис. 11.2 приведена схема, наглядно отражающая взаимосвязь ресурсных факторов и объема реализации продукции.

Технический потенциал отражает оснащенность производства средствами труда, использование современных технологий, научно-технических достижений. Результаты деятельности организации в большой степени зависят от количества, стоимости, технического уровня, эффективности использования основных производственных фондов.



Использование производственных ресурсов необходимо оценивать по показателям их отдачи: выручки от продажи продукции, прибыли, рентабельности.

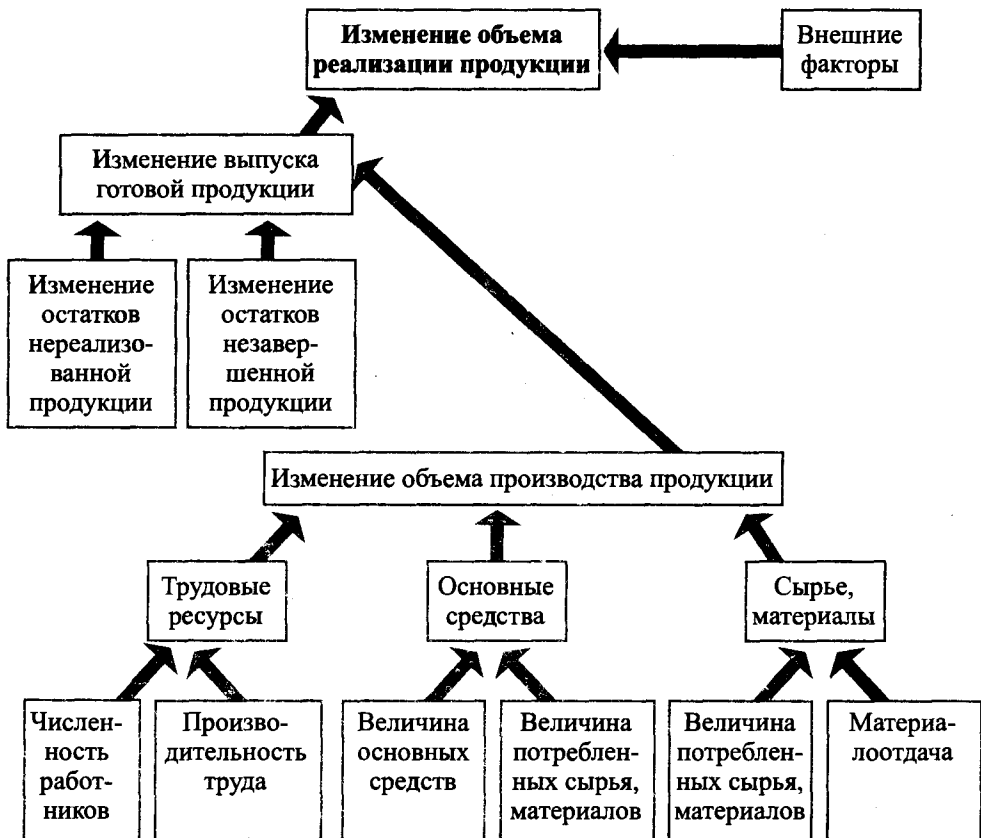


Рис. 11.2. Схема взаимосвязи ресурсных факторов и объема реализации продукции

Рост этих показателей может быть обеспечен за счет экстенсификации и интенсификации использования ресурсов. *Экстенсификация* использования ресурсов достигается за счет роста объемов самих ресурсов, что связано с дополнительными затратами и изысканием источников финансирования. *Интенсификация* использования ресурсов обеспечивает прирост отдачи за счет повышения производительности труда, производительности оборудования, повышения отдачи с 1 кв. м производительности площади, повышения материалоотдачи и т. д.

Исходную информацию для проведения производственно-го управленческого анализа наряду с финансовой отчетностью содержит статистическая отчетность, например «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг» (форма № П-1), а также внутренняя отчетность (сводки о выпуске продукции), бизнес-план организации, данные аналитического учета.

Факторный анализ ресурсного потенциала организации дает возможность оценивать влияние каждого фактора и выявлять негативное влияние отдельных. В результате таких расчетов оцениваются неиспользованные внутренние возможности и намечаются направления реализации имеющихся резервов роста производства и реализации продукции. Основой такого процесса может стать систематизация разрозненных факторов, один из вариантов которой представлен на рис. 11.3.

Эффективность использования производственных ресурсов оценивается на основе динамики показателей их отдачи в расчете на единицу ресурса (табл. 11.1).



Рис. 11.3. Резервы роста объема реализации продукции

Таблица 11.1

**ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ**

Показатель	Расчет
Производство продукции в расчете на одного производственного работника	Объем выпуска продукции <hr/> Среднесписочная численность производственных работников
Выручка от продаж в расчете на одного работника	Выручка от продаж <hr/> Среднесписочная численность работников
Зарплатоотдача	Выручка от продаж <hr/> Расходы на оплату труда
Относительная экономия трудовых ресурсов (среднесписочной численности) за год	$\pm \Theta_R = \frac{\text{Среднесписочная численность отчетного года}}{\text{Среднесписочная численность предыдущего года}} - 1$ <hr/> Выручка от продаж отчетного года Выручка от продаж предыдущего года
Фондоотдача основных средств	Выручка от продаж <hr/> Среднегодовая балансовая величина основных средств
Относительная экономия основных средств	$\pm \Theta_{OC} = \frac{\text{Средняя балансовая величина основных средств отчетного года}}{\text{Средняя балансовая величина основных средств предыдущего года}} - 1$ <hr/> Выручка от продаж отчетного года Выручка от продаж предыдущего года
Материалоотдача	Выручка от продаж <hr/> Раходы на сырье, материалы
Относительная экономия материальных расходов	$\pm \Theta_M = \frac{\text{Величина расходов на сырье, материалы отчетного года}}{\text{Величина расходов на сырье, материалы предыдущего года}} - 1$ <hr/> Выручка от продаж отчетного года Выручка от продаж предыдущего года

11.3. АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Трудовой потенциал формируют работники организации, для успешного функционирования которой необходимы достаточная обеспеченность трудовыми ресурсами, их рациональное использование, достаточный уровень производительности труда. Основные задачи анализа трудовых ресурсов — изучение и оценка обеспеченности организации и ее структурных подразделений трудовыми ресурсами в целом, а также по категориям, профессиям; расчет и оценка показателей текучести кадров; выявление резервов трудовых ресурсов, более эффективного их использования. Дополнительное привлечение трудовых ресурсов предполагает получение отдачи, которую можно рассчитать

в виде дополнительного выпуска продукции за год за счет создания дополнительных рабочих мест:

$$\Delta \text{Выпуска продукции} = \Delta \text{Рабочих мест} \cdot \text{Среднегодовая выработка одного рабочего.}$$

К числу важнейших показателей использования *трудовых ресурсов* относится производительность труда (выработка одного работника), исчисляемая как отношение общего объема произведенной продукции (в стоимостном выражении) к среднесписочной численности работников за анализируемый промежуток времени. В свою очередь, на показатель средней вы-

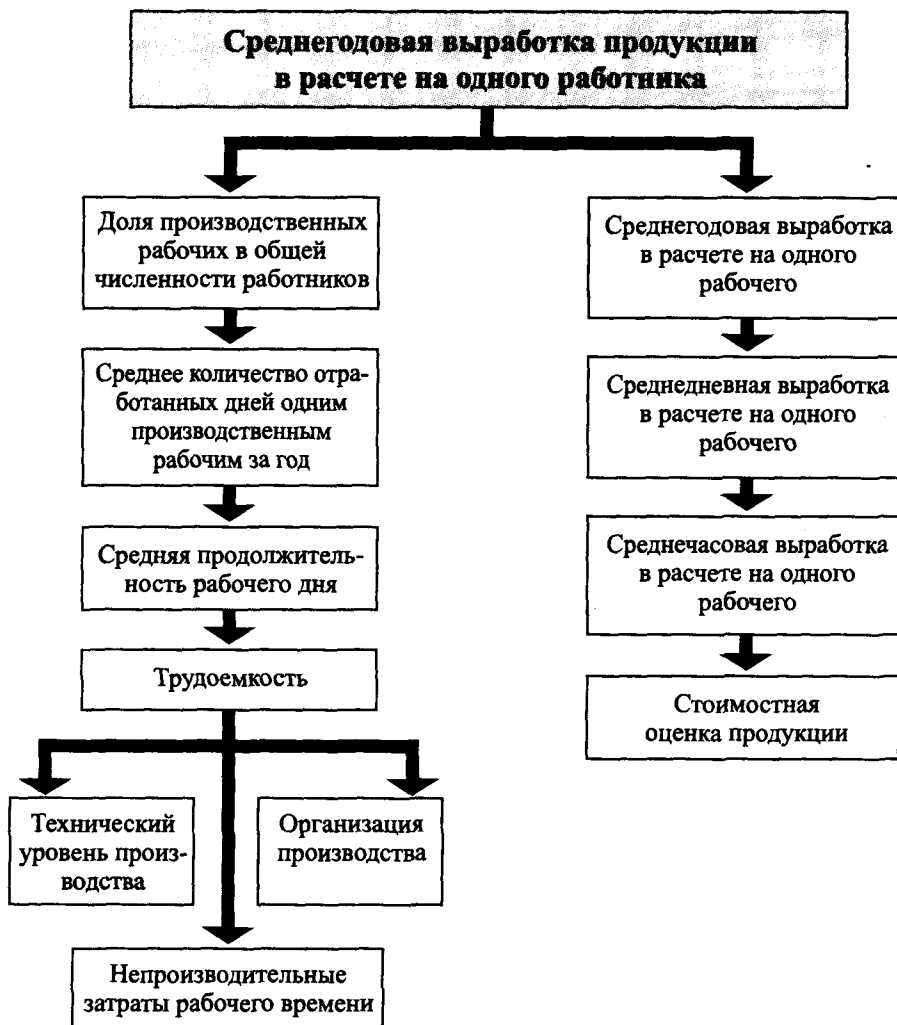


Рис. 11.4. Факторы производительности труда

работки также влияют различные факторы, представленные на рис. 11.4.

Производительность труда — один из главных факторов, оказывающих влияние на результаты деятельности. Расчет влияния трудовых факторов, в том числе и производительности труда, на изменение выручки от продаж ОАО «Гран» произведен с использованием данных табл. 11.2.

Таблица 11.2

ПОКАЗАТЕЛИ ТРУДОВЫХ ФАКТОРОВ ПО ДАННЫМ ОАО «ГРАН»

Показатель	2005 г.	2006 г.
1. Среднесписочная численность работников \bar{R} , чел.	190	210
2. Количество рабочих дней \bar{D}	251	250
3. Средняя продолжительность рабочего дня \bar{t} , ч	7,9	8,0
4. Объем выручки от продажи продукции за 1 чел.-ч (среднечасовая выручка в расчете на одного работника) λ^{Rt} , руб.*	78,752	79,295
5. Общий объем выручки от продаж N , тыс. руб.	29 670	33 304

* Значения фактора получены расчетным путем.

Для расчета влияния факторов на изменение выручки от продаж использована следующая четырехфакторная мультипликативная модель:

$$N = \bar{R} \cdot \bar{A} \cdot \bar{t} \cdot \lambda^{Rt}.$$

По приведенным в табл. 11.2 данным рассчитано влияние четырех трудовых факторов на изменение объема производства и реализации продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом:

- а) среднесписочной численности работников \bar{R} ;
- б) среднего числа дней, отработанных одним работником, \bar{D} ;
- в) средней продолжительности одного рабочего дня \bar{t} ;
- г) среднечасовой выручки от продажи продукции в расчете на одного работника λ^{Rt} .

Поскольку производительность труда (в данном случае — объем производства продукции на 1 чел.-ч) не исходный, а производный показатель, то вначале были определены отчетные и базисные значения интенсивного фактора — показателя среднечасовой выработки одного работника по следующей формуле:

$$\lambda^{Rt} = \frac{N}{R \cdot D \cdot t}.$$

1. Объем производства продукции за 1 чел.-ч (λ^R):

$$\text{базисный период: } \frac{29\,670\,000}{190 \cdot 251 \cdot 7,9} = 78,752 \text{ руб.};$$

$$\text{отчетный период: } \frac{33\,304\,000}{210 \cdot 250 \cdot 8,0} = 79,295 \text{ руб.}$$

2. Расчет влияния факторов на рост выручки от продаж (ΔN) методом цепных подстановок:

а) среднесписочной численности работников \bar{R} —

$$\Delta N^R = (210 \cdot 251 \cdot 7,9 \cdot 78,752) - 29\,670 = 32\,793 \cdot 29\,670 = \\ = 3123 \text{ тыс. руб.};$$

б) среднего числа дней, отработанных одним работником, \bar{D} —

$$\Delta N^D = (210 \cdot 250 \cdot 7,9 \cdot 78,752) - 32\,793 = 32\,662 - 32\,793 = \\ = -131 \text{ тыс. руб.};$$

в) средней продолжительности одного рабочего дня \bar{t} —

$$\Delta N^t = (210 \cdot 250 \cdot 8,0 \cdot 78,752) - 32\,662 = 33\,076 - 32\,662 = \\ = 414 \text{ тыс. руб.};$$

г) среднечасовой выработки продукции в расчете на одного работника λ^R —

$$33\,304 - 33\,076 = 228 \text{ тыс. руб.}$$

Проверка: $3123 + (-131) + 414 + 228 = 3634$ тыс. руб., что соответствует общему приросту объема выручки от продажи продукции в отчетном году по сравнению с базисным годом ($33\,304 - 29\,670 = 3634$).

3. Расчет доли экстенсификации и интенсификации прироста объема выручки от продажи продукции:

$$\text{доля экстенсификации } \frac{3123 - 131 + 414}{3634} = \frac{3406}{3634} = 0,9372, \text{ или}$$

93,72%;

$$\text{доля интенсификации } 100 - 93,72 = 6,28\%.$$

Вывод. На увеличение объема выручки от продажи продукции в отчетном году по сравнению с базисным годом положительное влияние оказали факторы роста среднесписочной численности работников (3123 тыс. руб.), средней продолжительности одного рабочего дня (414 тыс. руб.), среднечасовой выручки в расчете на одного работника (228 тыс. руб.). Вместе с тем наблюдалось негативное влияние фактора сокращения средней продолжительности рабочего дня на 0,1 ч, что привело к уменьшению объема выручки на сумму 131 тыс. руб. Высокая доля экстенсификации использования трудовых ресурсов

(93,72%) свидетельствует о затратном характере наращивания объемов производства продукции, что может негативно отразиться на финансовых результатах деятельности в связи с возрастанием себестоимости.

11.4. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Анализ средств труда проводится по показателям, отражающим состав и структуру основных средств, а также производительность оборудования, интенсивность его использования.

В табл. 11.3 представлены аналитические показатели, характеризующие состояние (качество) и результативность использования основных средств организации.

Таблица 11.3

ПОКАЗАТЕЛИ СОСТОЯНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Показатель	Расчет
1. Коэффициент обновления	$\frac{\text{Стоимость поступивших основных средств за период}}{\text{Балансовая стоимость основных средств на конец периода}}$
2. Коэффициент выбытия	$\frac{\text{Стоимость выбывших основных средств за период}}{\text{Балансовая стоимость основных средств на начало периода}}$
3. Коэффициент прироста основных средств	$\frac{\text{Стоимость поступивших основных средств за период} - \text{Стоимость выбывших основных средств за период}}{\text{Балансовая стоимость основных средств на начало периода}}$
4. Коэффициент амортизации (износа)	$\frac{\text{Сумма амортизации основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}$
5. Коэффициент годности	$\frac{\text{Остаточная стоимость основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}$
6. Коэффициент фондовооруженности труда	$\frac{\text{Среднегодовая балансовая стоимость основных средств}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$
7. Коэффициент технической вооруженности труда	$\frac{\text{Среднегодовая остаточная стоимость производственного оборудования}}{\text{Среднесписочная численность производственных работников}}$
8. Коэффициент фондоотдачи основных средств	$\frac{\text{Сумма выручки от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая стоимость основных средств}}$

Показатель	Расчет	
9. Коэффициент рентабельности основных средств	$\frac{\text{Сумма прибыли от продаж}}{\text{Среднегодовая балансовая стоимость основных средств}}$	
10. Коэффициент фондорентабельности основных средств	Рентабельность продаж	Коэффициент фондоотдачи основных средств
11. Условная (относительная) экономия (перерасход) основных средств	$\frac{\text{Среднегодовая балансовая стоимость основных средств за отчетный год}}{\text{Среднегодовая балансовая стоимость основных средств за предыдущий год}} \times$	$\frac{\text{Выручка отчетного года}}{\text{Выручка предыдущего года}}$

Расчет влияния факторов основных средств, в том числе и фактора интенсификации — фондоотдачи, на изменение выручки от продаж ОАО «Гран» произведен с использованием данных табл. 11.4.

Таблица 11.4

ПОКАЗАТЕЛИ ФАКТОРОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО ДАННЫМ ОАО «ГРАН»

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год
A	1	2
1. Среднегодовая балансовая величина основных средств \bar{F} , тыс. руб.	2104,5	2247,5
2. Среднегодовая остаточная величина активной части основных средств \bar{F}_A , тыс. руб.	492	505
3. Доля активной части основных средств в общей среднегодовой балансовой величине основных средств d_{F_A}	0,2338	0,2247
4. Общее время работы активной части основных средств t_{F_A} , ч	1983	1992
5. Выручка от продаж в расчете за 1 ч работы активной части основных средств λt_{F_A} , тыс. руб.	30,409	33,106
6. Выручка от продаж N , тыс. руб.	29 670	33 304

Для расчета влияния факторов на изменение выручки от продаж использована следующая четырехфакторная модель:

$$N = \bar{F} \cdot d_{F_A} \cdot t_{F_A} \cdot \lambda t_{F_A}$$

По приведенным в табл. 11.4 данным рассчитано влияние четырех факторов на изменение объема производства и реализации продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом:

- а) среднегодовой балансовой величины основных средств \bar{F} ;
- б) доли активной части основных средств в общей среднегодовой балансовой величине основных средств d_{FA} ;
- в) общего времени работы активной части основных средств t_{FA} ;
- г) выручки от продаж в расчете на 1 ч работы активной части основных средств λt_{FA} .

Поскольку выручка от продаж в расчете на 1 ч работы активной части основных средств не исходный, а производный показатель, то вначале были определены отчетные и базисные значения этого показателя, являющегося интенсивным фактором по следующей формуле:

$$\lambda t_{FA} = \frac{N}{\bar{F} \cdot d_{FA} \cdot t_{FA}}$$

- 1. Выручка от продаж в расчете за 1 ч работы активной части основных средств λt_{FA} :

$$\text{базисный период: } \frac{29670000}{2104,5 \cdot 0,2338 \cdot 1983} = 30,409 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{отчетный период: } \frac{33304000}{2247,5 \cdot 0,2247 \cdot 1992} = 33,106 \text{ тыс. руб.}$$

- 2. Расчет влияния факторов на рост выручки от продаж (ΔN) методом цепных подстановок:

- а) среднегодовой балансовой величины основных средств (\bar{F})

$$\begin{aligned} \Delta N^F &= (2247,5 \cdot 0,2338 \cdot 1983 \cdot 30,409) - 29\,670 = \\ &= 31\,686 - 29\,670 = 2016 \text{ тыс. руб.;} \end{aligned}$$

- б) доли активной части основных средств в общей среднегодовой балансовой величине основных средств (d_{FA})

$$\begin{aligned} \Delta N^D &= (2247,5 \cdot 0,2247 \cdot 1983 \cdot 30,409) - 31\,686 = \\ &= 30\,453 - 31\,686 = -1233 \text{ тыс. руб.;} \end{aligned}$$

- в) общего времени работы активной части основных средств (t_{FA})

$$\begin{aligned} \Delta N^{t_{FA}} &= (2247,5 \cdot 0,2247 \cdot 1992 \cdot 30,409) - 30\,453 = \\ &= 30\,591 - 30\,453 = 138 \text{ тыс. руб.;} \end{aligned}$$

- г) выручки от продаж в расчете за 1 ч работы активной части основных средств (λt_{FA})

$$33\,304 - 30\,591 = 2713 \text{ тыс. руб.}$$

Проверка: $2016 + (-1233) + 138 + 2713 = 3634$ тыс. руб., что соответствует общему приросту объема выручки от продажи продукции в отчетном году по сравнению с базисным годом ($33\,304 - 29\,670 = 3634$).

3. Расчет доли экстенсификации и интенсификации прироста объема выручки от продажи продукции:

$$\text{доля экстенсификации} = \frac{2016 - 1233 + 138}{3634} = \frac{921}{3634} = 0,2534,$$

или 25,34%;

$$\text{доля интенсификации} = 100 - 25,34 = 74,66\%.$$

Вывод. На увеличение объема выручки от продажи продукции в отчетном году по сравнению с базисным годом положительное влияние оказали факторы роста средней балансовой величины основных средств (2016 тыс. руб.), увеличения времени работы активной части основных средств (138 тыс. руб.), наращивания выручки от продаж в расчете на 1 ч работы активной части основных средств (228 тыс. руб.).

Вместе с тем наблюдалось негативное влияние сокращения доли активной части основных средств в общей среднегодовой балансовой величине основных средств, что привело к уменьшению объема выручки на сумму 1233 тыс. руб. Доля интенсификации использования основных средств — 74,66% свидетельствует о достаточно высокой степени наращивания объемов производства продукции за счет роста фондоотдачи, что является весьма позитивным фактом.

11.5. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В УПРАВЛЕНИИ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Важный производственный фактор — обеспечение процессов производства необходимым объемом материально-сырьевых ресурсов.



В процессе анализа выявляется оптимальность остатков производственных запасов, анализируется ритмичность поставок и оптимизация объемов партий закупаемого сырья.

Кроме того, рассчитываются показатели расхода сырья на единицу продукции и выявляются отклонения от нормативов. Далее проводится анализ влияния факторов, отражающих влияние использования сырья и материалов, на рост (уменьшение) объема производства продукции по каждому ее виду. Для этого используется формула:

$$ВП_i = \frac{З_i \pm \Delta \text{Ост}_i - \text{Отх}_i}{УЗ_i},$$

где $ВП_i$ — объем i -го вида продукции в натуральном выражении;
 $З_i$ — стоимостное выражение расхода сырья на производство i -го вида продукции;

$\Delta\text{Ост}_i$ — изменение стоимости остатков запасов сырья на производство i -го вида продукции;

Отх_i — стоимость отходов сырья на производство i -го вида продукции;

УЗ_i — сумма расхода сырья на единицу продукции i -го вида.

Расчет влияния факторов на изменение объема выпуска продукции приведен в табл. 11.5. Выпуск продукции в целом увеличился в отчетном году на 425 тыс. шт. Это связано в положительным влиянием всех факторов, за исключением отходов сырья, рост которых привел к сокращению выпуска продукции i -го вида на 46,6 тыс. шт.



Особенность управления материально-производственными запасами (МПЗ) заключается в его тесной связи с задачами производственного менеджмента и маркетинга.

Все они подчинены единой цели — обеспечению бесперебойного процесса производства и реализации продукции при минимизации текущих затрат по обслуживанию необходимых для этого ресурсов, в первую очередь материальных запасов.

Таблица 11.5

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ I-го ВИДА

№ п/п	Показатель	Предшествующий год	Отчетный год	Расчет влияния факторов
1	Расход сырья на производство i -го вида продукции З_i , тыс. руб.	4325	4867	$\frac{4867 - 5 - 205,5}{1,5} - \frac{4325 - 5 - 205,5}{1,5} = +361,3$ тыс. шт.
2	Изменение остатков запасов сырья на производство i -го вида продукции $\Delta\text{Ост}_i$, тыс. руб.	+5	-2	$\frac{4867 + 2 + 205,5}{1,5} - \frac{4867 - 5 - 205,5}{1,5} = +4,7$ тыс. шт.
3	Отходы сырья на производство i -го вида продукции Отх_i , тыс. руб.	205,5	275,4	$\frac{4867 + 2 - 275,4}{1,5} - \frac{4867 + 2 - 205,5}{1,5} = -46,6$ тыс. шт.
4	Удельные затраты сырья на единицу продукции i -го вида УЗ_i , тыс. руб.	1,5	1,45	$\frac{4867 + 2 - 275,4}{1,5} - \frac{4867 + 2 - 275,4}{1,5} = +105,6$ тыс. шт.
5	Выпуск продукции i -го вида ВП_i , тыс. шт.	2743	3168	$\Delta\text{ВП}_i = 425$ шт.

Эффективное управление МПЗ позволяет:
уменьшить производственные потери из-за дефицита материалов;

ускорить оборачиваемость этой категории оборотных средств;

свести к минимуму излишки товарно-материальных запасов, которые увеличивают себестоимость и «замораживают» дефицитные денежные средства;

снизить риск старения и порчи товаров;

сократить затраты на хранение.

Политика управления МПЗ заключается в оптимизации общего размера и структуры запасов, минимизации текущих затрат по их обслуживанию и обеспечению эффективного контроля их движения. Формирование политики управления материально-производственными запасами представляет собой реализацию следующих этапов:

1) анализ МПЗ в предшествующем периоде;

2) определение целей формирования запасов;

3) оптимизация объемов основных групп МПЗ;

4) оптимизация общей суммы МПЗ, включаемых в состав оборотных активов;

5) построение эффективных систем контроля за движением МПЗ;

6) реальное отражение в финансовом учете стоимости МПЗ в условиях инфляции.

Этап 1. Анализ МПЗ в предшествующем периоде:

а) анализируется общая сумма МПЗ, темпы ее динамики, удельный вес в совокупной величине оборотных активов;

б) изучается структура запасов по видам и основным группам, выявляются сезонные колебания;

в) оценивается эффективность использования различных видов и групп МПЗ и их объема в целом по достигнутым уровням показателей оборачиваемости;

д) устанавливается структура текущих затрат по обслуживанию запасов в разрезе видов затрат.

Этап 2. Определение целей формирования запасов:

а) обеспечение текущей производственной деятельности (текущие запасы сырья, материалов);

б) обеспечение текущей сбытовой деятельности (текущие запасы готовой продукции);

в) накопление сезонных запасов, обеспечивающих хозяйственный процесс в предстоящем периоде (сезонные запасы сырья, материалов, готовой продукции);

Этап 3. Оптимизация объемов основных групп МПЗ.

Предварительно вся совокупность МПЗ распределяется таким образом, как отражено на рис. 11.5.

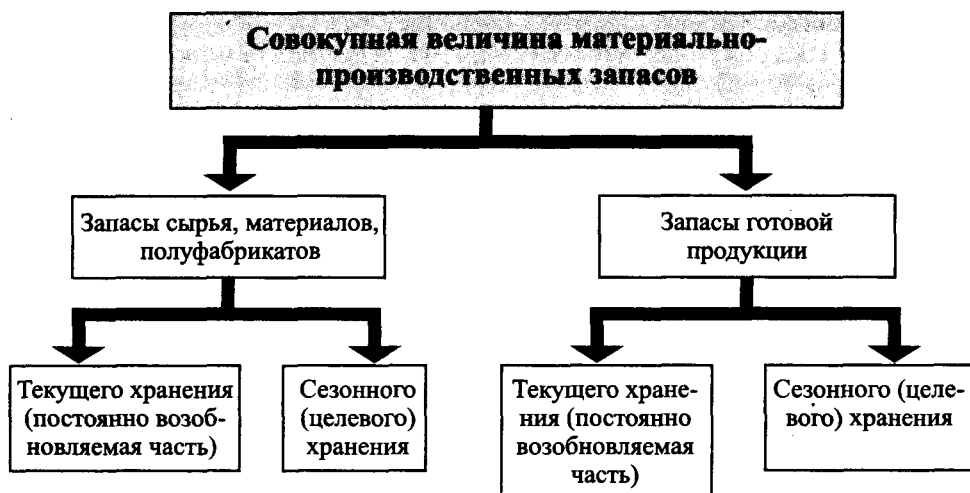


Рис. 11.5. Распределение запасов по целевому назначению

Нормирование производственных запасов предусматривает определение потребности по каждому их виду:

запасам текущего хранения, т. е. постоянно обновляемой части запасов, равномерно потребляемой в процессе производства;

запасам сезонного хранения, гарантирующим бесперебойное обеспечение производственного процесса в периоды резкого возрастания объемов производства и продажи продукции;

запасам целевого хранения, обусловленным специфическими целями деятельности организации.

Главное внимание в нормировании уделяется запасам текущего хранения, объем потребности в которых рассчитывается по следующей формуле:

$$Z_{\text{тх}} = S_{\text{тх}}^1 \cdot L_{\text{норм}} - \overline{\text{КЗП}},$$

где $Z_{\text{тх}}$ — стоимостная величина потребности в производственных запасах текущего хранения;

$S_{\text{тх}}^1$ — среднедневная сумма расхода запасов текущего хранения;

$L_{\text{норм}}$ — норматив хранения запасов в днях (при отсутствии разработанных нормативов используется показатель средней продолжительности одного оборота);

$\overline{\text{КЗП}}$ — средняя балансовая величина кредиторской задолженности поставщикам за приобретенные материально-производственные запасы текущего хранения.

Расчеты производятся по каждому виду производственных запасов текущего хранения. Суммированием результатов расчетов определяется общая потребность в финансовых ресурсах, необходимых для формирования производственных запасов.

Для оптимизации размера текущих МПЗ (сырья, материалов, готовой продукции) наиболее распространена «Модель экономически обоснованного размера заказа» (Economic ordering quantity, *EOQ*-model), более известная как модель Уилсона. *EOQ* основана на минимизации совокупных операционных затрат по закупке и хранению запасов.

Совокупные операционные затраты состоят из суммы затрат по размещению заказов (в том числе транспортировка, приемка и т. п.) и затрат по хранению запасов.

Исходной предпосылкой служит предположение о том, что большие по объему партии закупки МПЗ обеспечивают меньшие операционные затраты по размещению заказов в определенном периоде (оформление заказов, транспортировка, приемка и т. п.). Иллюстрация этой связи представлена на рис. 11.6.

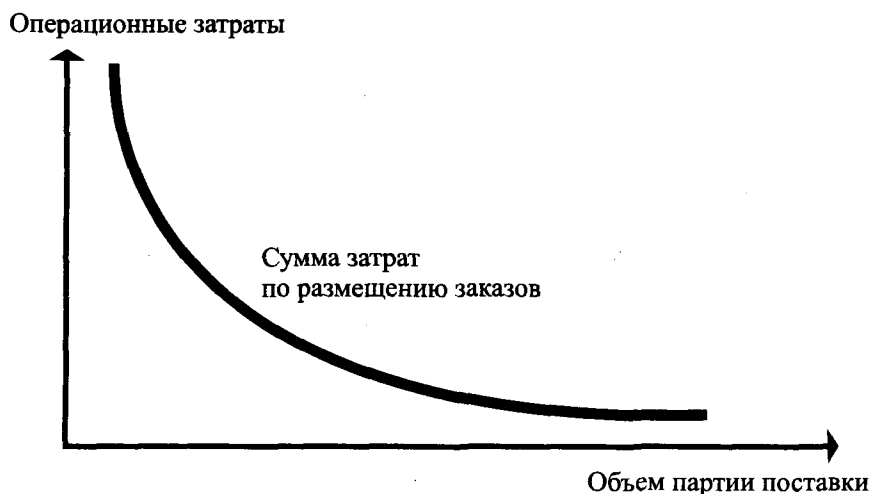


Рис. 11.6. График зависимости суммы операционных затрат по размещению заказов от объема партии поставки товаров

Для решения задачи минимизации затрат по обслуживанию запасов необходим ряд аналитических расчетов.

Определение затрат по размещению заказов на поставку производственных запасов (Z_{pz}):

$$Z_{pz} = \text{ОПП} : \text{СОП} \cdot C_{pz},$$

где ОПП — объем производственного потребления сырья, материалов за период;

СОП — средний объем одной партии поставки;

C_{pz} — средняя стоимость размещения одного заказа.

С одной стороны, при неизменном объеме производственного потребления и средней стоимости размещения одного заказа общая сумма затрат минимизируется с ростом среднего объема одной партии поставки. С другой стороны, больший объем одной партии закупки приводит к росту операционных затрат по хранению МПЗ, поскольку увеличивается период хранения (в днях).

Пример

Если закупать сырье один раз в два месяца, то средний период его хранения составит 30 дней; если объем партии снизить вдвое, т. е. закупать один раз в месяц, то средний период его хранения составит 15 дней (рис. 11.7).

Таким образом, с ростом среднего объема одной партии снижаются операционные затраты по размещению заказа и возрастают операционные затраты по хранению на складе, и наоборот.

С учетом этой зависимости сумма операционных затрат по хранению запасов $Z_{\text{хз}}^1$ составит:

$$Z_{\text{хз}}^1 = \text{СОП} : 2 \cdot Z_{\text{хз}}^1,$$

где СОП — средний объем одной партии поставки сырья и т. п.;

$Z_{\text{хз}}^1$ — средняя стоимость хранения единицы производственного запаса.

При неизменной стоимости хранения единицы производственного запаса общая сумма затрат по хранению минимизируется при снижении среднего объема одной партии поставки сырья, материалов и т. п.

Объем партии поставки

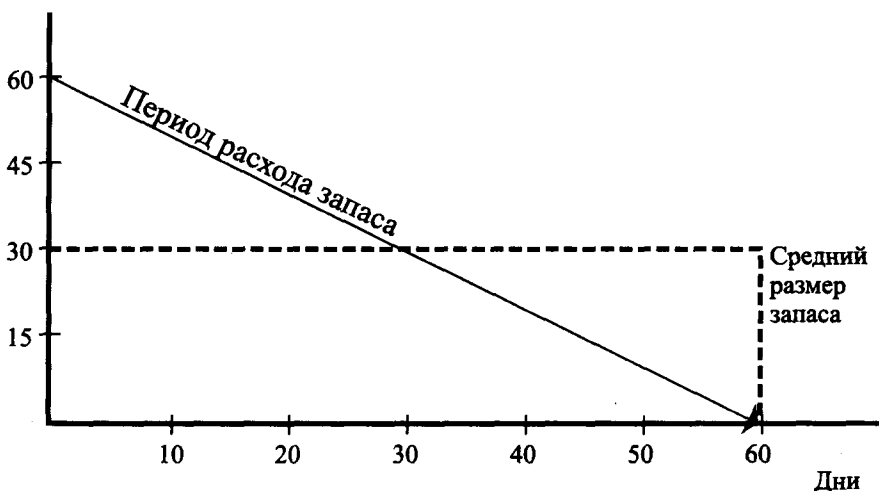


Рис. 11.7 (а). График зависимости операционных затрат от среднего объема одной партии сырья

Объем партии поставки

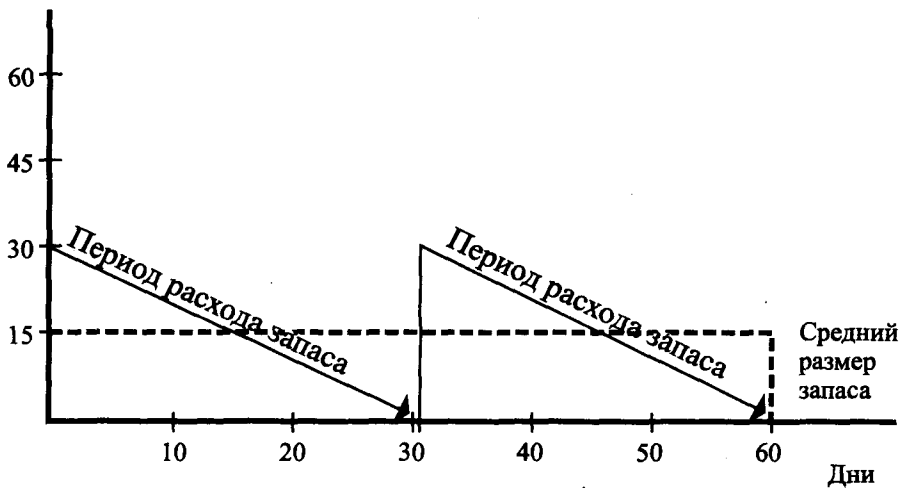


Рис. 11.7 (б). График зависимости операционных затрат от среднего объема одной партии сырья

Пример (продолжение)

Для оптимизации пропорций между затратами, связанными с приобретением и владением производственных запасов текущего характера с целью минимизации их общей величины, используется математическая модель — «Модель экономически обоснованного размера заказа» (EOQ):

$$СОП_0 = \sqrt{\frac{2 \cdot ОПП \cdot C_{pz}}{z'_{xz}}}$$

где $СОП_0$ — оптимальный средний объем партии поставки сырья, материалов и т. п.;

$ОПП$ — объем производственного потребления сырья, материалов за период;

C_{pz} — средняя стоимость размещения одного заказа на поставку сырья, материалов;

z'_{xz} — средняя стоимость хранения единицы производственного запаса текущего хранения за период.

Отсюда следует, что оптимальный средний размер производственных запасов ($ПЗ_0$) определяется по формуле:

$$ПЗ_0 = СОП_0 : 2,$$

где $СОП_0$ — оптимальный средний объем партии поставки сырья, материалов.

Графически процесс оптимизации показан на рис. 11.8.

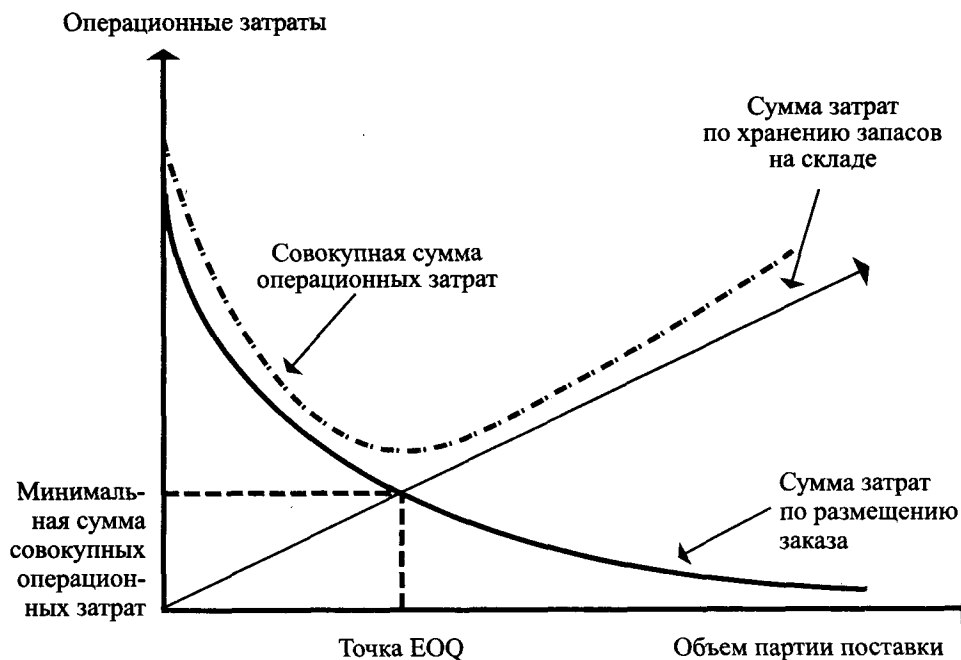


Рис. 11.8. График минимизации совокупных операционных затрат при оптимальном объеме партии поставки (ЕОQ)

Пример

Годовая потребность в определенном виде сырья, определяющая объем его закупки, составляет 20 000 тыс. руб. Средняя стоимость размещения заказа — 12 тыс. руб., средняя стоимость хранения единицы товара — 6 тыс. руб. Оптимальный средний объем партии поставки:

$$СОП_0 = \sqrt{\frac{2 \cdot 20\,000 \cdot 12}{6}} = \sqrt{80\,000} = 283 \text{ тыс. руб.}$$

Оптимальный средний размер производственных запасов:

$$ПЗ_0 = 283 : 2 = 141,5 \text{ тыс. руб.}$$

При таких показателях среднего объема партии поставки и среднего размера запаса сырья операционные затраты по обслуживанию запаса будут минимальными.



Для запасов готовой продукции задача минимизации операционных затрат по их обслуживанию заключается в определении оптимального размера партии производимой продукции (вместо среднего размера партии закупки).

При производстве мелких партий отдельных видов продукции затраты по хранению минимизируются, но увеличиваются затраты по переналадке оборудования, замене сырья и т. п. При использовании модели *ЕОQ* для определения размера оптимальной партии готовой продукции (производимой и хранящейся на складе) в приведенной выше формуле вместо показателя ОПП следует использовать показатель объема производства продукции.

Нормирование остатков незавершенного производства. Расчет нормативных показателей остатков незавершенного производства основывается на определении длительности производственного цикла и динамики затрат на производство продукции. *Длительность производственного цикла* включает время, необходимое для:

непосредственного производственного процесса, т. е. времени воздействия на предмет труда;

нахождения готовых к обработке изделий на рабочих местах;

перемещения обрабатываемых изделий между местами расположения отдельных производственных участков;

пребывания изделий в производственном процессе в виде резервного запаса на случай перебоев в доставке со склада.

Для определения норматива незавершенного производства, кроме данных о продолжительности производственного цикла, необходимо использовать показатель степени готовности продукции, которую отражает *коэффициент нарастания затрат*. Если затраты на обработку осуществляются равномерно, то коэффициент нарастания затрат ($K_{нз}$) будет определяться по формуле:

$$K_{нз} = \frac{\alpha + 0,5\beta}{\alpha + \beta},$$

где α — затраты, производимые одновременно в начале производственного процесса;

β — последующие затраты до окончания производства изделий.

Например, при плановых затратах за период в сумме 24 млн руб., в том числе единовременных — 16 млн руб., а последующих — 8 млн руб., коэффициент нарастания затрат составит 0,83.

Норматив нахождения средств в составе незавершенного производства T_n (в днях) определяется следующим образом:

$$T_n = \bar{t}_{пц} \cdot K_{нз},$$

где $\bar{t}_{пц}$ — средняя продолжительность производственного цикла, дней;

$K_{нз}$ — коэффициент нарастания затрат.

Норматив остатков незавершенного производства в стоимостном выражении ($H_{нп}$) определяется как произведение величины однодневного сметного расхода сырья, материалов и т. п. на производство продукции и норматива нахождения средств в составе незавершенного производства. Отсюда следует:

$$H_{нп} = \frac{S}{T} \cdot \bar{t}_{пц} \cdot K_{нз},$$

где $H_{нп}$ — норматив вложения средств в незавершенное производство;
 S — затраты на производство продукции;
 T — продолжительность периода (квартал, год);
 $\bar{t}_{пц}$ — средняя продолжительность производственного цикла;
 $K_{нз}$ — коэффициент нарастания затрат.

Этап 4. Оптимизация общей суммы МПЗ, включаемых в состав оборотных активов.

Расчет производится по каждому виду МПЗ:

$$\text{МПЗ} = (L_{тх} \cdot O_0) + Z_{сх} + Z_{цн},$$

где МПЗ — оптимальная сумма запасов на конец рассматриваемого периода;
 $L_{тх}$ — норматив запасов текущего хранения в днях оборота;
 O_0 — однодневный объем производства (для запасов сырья и материалов) или реализации (для запасов готовой продукции) в предстоящем периоде;
 $Z_{сх}, Z_{цн}$ — планируемая сумма запасов сезонного хранения и целевого назначения других видов.

Этап 5. Построение эффективных систем контроля движения МПЗ.

Основная задача — своевременное размещение заказов на пополнение запасов и вовлечение в оборот излишне сформированных запасов. Широкое распространение для таких целей за рубежом получила «Система ABC» — система контроля за движением запасов. Вся совокупность материальных запасов разделяется на *три категории* исходя из их стоимости, объема, частоты расходования, а также с учетом отрицательных финансовых последствий их нехватки для производства продукции.

Категория «А». Наиболее дорогостоящие виды запасов с продолжительным циклом заказа, которые требуют постоянного мониторинга в связи с серьезностью негативных последствий финансовых результатов в случае их недостатка. Частота их завоза и оптимальный размер заказа определяются, как правило, на основе «Модели EOQ». Круг конкретных запасов этой категории обычно ограничен и требует еженедельного контроля (иногда ежедневного).

Категория «В». Менее значимые виды запасов в обеспечении бесперебойного операционного процесса и влиянии на финансовые результаты. Обычно контролируются ежемесячно.

Категория «С». Все остальные запасы с низкой стоимостью, не оказывающие значительного воздействия на финансовые результаты. Закупки могут быть довольно крупными, следствием этого является ежеквартальная периодичность их контроля.

Эффективность контроля движения МПЗ проявляется в ускорении их оборачиваемости и дополнительном высвобождении финансовых средств, сокращении затрат по их обслуживанию, снижении потерь во время хранения.

Этап 6. Реальное отражение в финансовом учете стоимости МПЗ в условиях инфляции.

Отражение стоимости потребленных МПЗ и их остатков осуществляется следующими методами:

по себестоимости каждой единицы оцениваются запасы, используемые организацией в особом порядке, имеющие большую стоимость и определенную уникальность (например, дорогостоящее промышленное оборудование, изделия из драгоценных камней и т. п.);

по средней себестоимости запасы оцениваются при условии большого количества и значительных объемах продаж по каждому виду (группе) как частное от деления общей себестоимости вида запасов (или группы запасов) на их количество, с учетом остатков на начало месяца и поступления в течение месяца;

по себестоимости последних по времени закупок — ЛИФО (LIFO) — основан на использовании в учете последней цены приобретения МПЗ по принципу «последний пришел — первый ушел»; в условиях инфляции дает более реальную картину стоимости МПЗ (материальные затраты, списываемые на себестоимость, увеличиваются, остаточная балансовая стоимость материальных запасов сырья уменьшается);

по себестоимости первых по времени закупок — ФИФО (FIFO) — основан на использовании в учете последней цены приобретения МПЗ по принципу «первый пришел — первый ушел» (материальные затраты, списываемые на себестоимость, уменьшаются, остаточная балансовая стоимость материальных запасов сырья увеличивается).

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что представляет собой ресурсный потенциал компании?
2. Какие объекты исследуются с использованием методики внутривиропроизводственного экономического анализа?

3. Какие показатели производственной мощности принято рассматривать в экономическом анализе?
4. Какие основные направления исследуются при проведении анализа формирования производственного потенциала?
5. С помощью каких показателей оценивается состояние и использование основных средств?
6. Какие показатели используются для оценки эффективности трудовых ресурсов?
7. В чем проявляется эффективность управления материально-производственными запасами?
8. Какая модель расчета экономически обоснованного размера заказа сырья и материалов наиболее распространена в экономическом анализе и управлении запасами?
9. Какие резервы роста объема реализации продукции можно оценить, используя методы факторного анализа?
10. Для каких целей используется «Система ABC»?

ТЕСТЫ

11.1. К показателям эффективности использования основных средств относится:

- а) коэффициент материалоотдачи;
- б) коэффициент фондоотдачи;
- в) коэффициент прироста основных средств.

11.2. Коэффициент годности основных средств рассчитывается по формуле:

- а) $\frac{\text{Остаточная стоимость основных средств}}{\text{Средняя балансовая величина основных средств}}$;
- б) $\frac{\text{Остаточная стоимость основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}$;
- в) $\frac{\text{Средний срок полезного использования основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}$.

11.3. Условная (относительная) экономия основных средств достигается за счет повышения:

- а) рентабельности собственного капитала;
- б) оборачиваемости денежных средств;
- в) фондоотдачи основных средств.

11.4. Коэффициент фондовооруженности труда за год определяется как отношение:

- а) $\frac{\text{Среднегодовая балансовая стоимость основных средств}}{\text{Среднесписочная численность работников}}$;
- б) $\frac{\text{Остаточная стоимость основных средств}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}$;
- в) $\frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}$.

11.5. Одной из характеристик технического потенциала организации является:

- а) технология производства;
- б) финансовый рычаг;
- в) операционный рычаг.

11.6. Одной из характеристик трудового потенциала организации является:

- а) доля активной части основных средств;
- б) удельный вес количества работников производства в совокупной среднесписочной численности работников организации;
- в) операционный рычаг.

11.7. Одним из факторов производительности труда является:

- а) зарплатоемкость производства и реализации продукции;
- б) трудоемкость производства и реализации продукции;
- в) фондоотдача основных средств.

11.8. Одним из показателей, характеризующим эффективность использования материально-производственных ресурсов, является:

- а) доля расходов на оплату труда в себестоимости производства единицы продукции;
- б) доля задолженности поставщикам сырья и материалов в совокупной величине кредиторской задолженности;
- в) доля материальных расходов в себестоимости производства единицы продукции.

11.9. Среди факторов развития производства определите группу интенсивных факторов:

- а) увеличение количества используемых ресурсов;
- б) увеличение времени используемых ресурсов;
- в) совершенствование качественных характеристик используемых ресурсов.

11.10. Интенсификация использования средств труда достигается за счет:

- а) ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности;
- б) повышения рентабельности продажи продукции;
- в) роста производительности труда.

ГЛАВА 12

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

- 12.1. Методика анализа производства и реализации продукции
- 12.2. Маркетинговый анализ и прогнозирование выручки от продаж

12.1. МЕТОДИКА АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Результатом производства и реализации продукции является формирование основного вида дохода — выручки, покрывающей затраты и генерирующей прибыль.



Для анализа выручки используется широкий круг различных количественных, стоимостных и относительных показателей, отражающих объемы и структуру реализованной продукции, динамику и степень выполнения бюджетных заданий.

Для организаций разных типов, масштабов производства, отраслевой принадлежности характерны те или иные показатели, образующие систему показателей производства и реализации (рис. 12.1).

Как видно из рисунка 12.1, к числу анализируемых показателей относятся: объем в натуральном и стоимостном измерении произведенной продукции; объем отгруженной (реализованной) продукции; сумма выручки от продаж; переходящие остатки готовой продукции, переходящие остатки незавершенного производства.



Информационным обеспечением для проведения анализа производства и продажи продукции служат агрегированные данные, содержащиеся в формах бухгалтерской, статистической отчетности, а также детальные сведения, формируемые в учетной системе организации.

К ним относятся данные, учитываемые на счетах учета выпуска и реализации готовой продукции, данные складского учета по видам продукции, данные о производстве продукции отдельными подразделениями, о поступлении на склад и реализации готовой продукции и др. При анализе выполнения

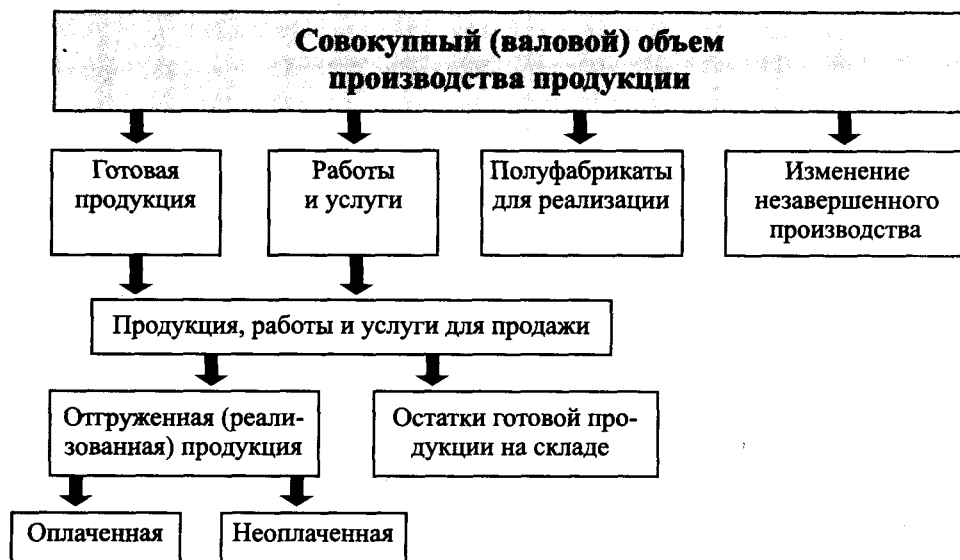


Рис. 12.1. Схема показателей объема производства и реализации продукции

плана и динамики производства и продажи продукции отдельными цехами, участками необходимую информацию можно получить из соответствующих бюджетов предприятия, планов и отчетов отдельных центров продаж.



В современных конкурентных условиях практические вопросы реализации продукции, решение которых признается определяющим моментом для управления процессами производства стоят на первом месте.

Экономический управленческий анализ в этих условиях выполняет различные функции, способствующие изысканию резервов роста реализации — главного источника благополучия предприятия, его собственников, персонала.

Основные задачи, решаемые в рамках анализа производства и продажи продукции, представлены в виде блок-схемы (рис. 12.2).

Показатели объемов производства и продажи продукции (работ, услуг) за определенный период времени могут выражаться в натуральных, условно-натуральных, трудовых (в нормо-часах) и стоимостных измерителях.

Стоимостное выражение показателя объема продажи продукции, определяемого в соответствии с учетной политикой компании, в условиях рыночной экономики приобретает первостепенное значение. Важную роль в оценке выполнения производственной программы имеют и *натуральные показате-*

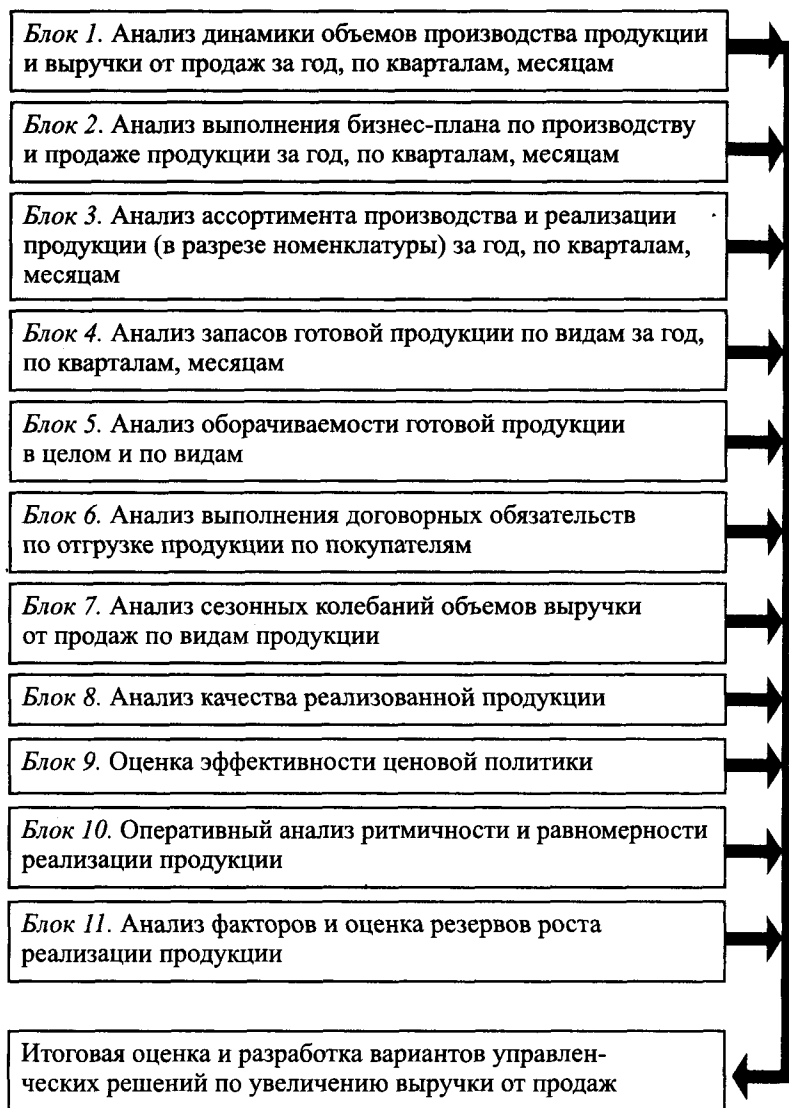


Рис. 12.2. Блок-схема анализа производства и продажи продукции

ли объемов производства и продажи продукции, которые используются для анализа объемов производства и реализации по отдельным видам однородной продукции.

Для оценки результатов производственной деятельности организации важны также *условно-натуральные показатели*, применяемые для обобщенной характеристики объемов производства продукции. Эти показатели отражают специфику производственной деятельности. Так, на консервных заводах

используется показатель «тысячи условных банок», в общественном питании — «количество условных блюд», в полиграфии — «тысячи условных печатных листов».

Показатели *трудозатрат* используются для анализа в условиях выпуска большой номенклатуры продукции, когда ее объемы невозможно выразить в традиционных измерителях.

Для реализации этапов методики анализа производства и реализации продукции используется вся совокупность методов и приемов экономического анализа. Традиционным является использование аналитических таблиц для проведения структурного и динамического анализа, выявления тренда, оценки выполнения бюджетных заданий.

Анализируя динамику стоимостных показателей производства и продажи продукции, необходимо учитывать требование сопоставимости, так как сравнение показателей в действующих ценах приводит к искажению результатов анализа. Один из главных факторов, влияющих на сопоставимость стоимостных данных, — инфляция. Методика устранения влияния инфляции на выручку от продаж представлена в гл. 9.

Данные ОАО «Гран» в аналитической табл. 12.1 свидетельствуют о неравномерном распределении объемов продаж внутри года. Распределение показателей структуры продаж (удельного веса) колеблется от значений менее 1% зимой до более чем 20% — летом.

Такое распределение объемов продаж свидетельствует о существенном влиянии сезонности спроса на реализуемую продукцию. Показатели табл. 12.1 подтверждают это предположение, раскрывая ассортиментный состав продаж продукции, показатели которой подвержены объективному влиянию сезонных колебаний спроса.

В такой ситуации возникает потребность в выявлении сезонного тренда.

Трендовый анализ позволит установить устойчивость колеблемости показателей продаж внутри года. Это даст возможность более обоснованно формировать показатели бизнес-планов: бюджетов продаж, производства, себестоимости, денежных потоков и т. д.

Для реализации методики выявления тренда сезонности используются фактические данные о продажах как минимум за 4—5 лет.

Особенности деятельности многих организаций связаны с сезонностью производства и реализации продукции (товаров, услуг). Результат — *сезонные колебания* значений не только выручки, но и денежных потоков, потребности в оборотных средствах и т. д.

Таблица 12.1

ПОКАЗАТЕЛИ ДИНАМИКИ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖ ОАО «ГРАН»

Месяц	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %	Структура (удельный вес), %		
	2005 г.	2006 г.	абсолютный прирост		2005 г.	2006 г.	абсолютный прирост
Январь	101	198	97	196,04	0,34	0,59	0,25
Февраль	406	323	-83	79,56	1,37	0,97	-0,40
Март	787	699	-88	88,82	2,65	2,10	-0,55
Итого I квартал	1294	1220	-74	94,28	4,36	3,66	-0,70
Апрель	3007	3456	449	114,93	10,13	10,38	0,25
Май	3480	3920	440	112,64	11,73	11,77	0,04
Июнь	5781	5288	-493	91,47	19,49	15,88	-3,61
Итого II квартал	12 268	12 664	396	99,87	41,35	38,03	-3,32
Итого 1-е полугодие	13 562	13 884	322	102,37	45,71	41,69	-4,02
Июль	5239	6811	1572	130,01	17,66	20,45	2,79
Август	4973	5831	858	117,25	16,76	17,51	0,75
Сентябрь	3732	3785	53	101,42	12,58	11,36	-1,22
Итого III квартал	13 944	16 427	2483	117,81	47,00	49,32	2,32
Итого 9 месяцев	27 506	30 311	2805	110,20	92,71	91,01	-1,70
Октябрь	960	1490	530	155,21	3,24	4,47	1,23
Ноябрь	691	980	285	141,82	2,33	2,95	0,62
Декабрь	513	523	10	101,95	1,71	1,57	-0,14
Итого IV квартал	2164	2993	829	138,31	7,29	8,99	1,70
Итого 2-е полугодие	16 108	19 420	3312	120,56	54,09	58,31	4,02
Всего за год	29 670	33 304	3634	112,25	100,00	100,00	—

Для анализа и оценки сезонности могут быть использованы два наиболее часто встречающихся в экономической литературе метода: сложения и умножения. Метод сложения наиболее приемлем тогда, когда сезонные колебания значений изучаемых показателей относительно постоянны за весь анализируемый период (несколько лет). В общем виде формула для расчета следующая:

$$X_i = T_i + S_i,$$

где X_i — фактическое значение показателя за i -й период;

T_i — тренд в i -м периоде;

S_i — сезонное отклонение в i -м периоде.

Метод умножения целесообразно применять в том случае, когда сезонные колебания значений изучаемых показателей изменяются пропорционально значениям тренда за весь анализируемый период. Тогда формула для расчета имеет следующий вид:

$$X_i = T_i \cdot S_i.$$

Для методов сложения и умножения тренд можно рассчитать с помощью метода скользящих средних. Более сложный механизм расчетов используется для анализа и оценки *циклических* и *случайных колебаний* значений изучаемых показателей.

Характерное проявление сезонности реализации отражено на рис. 12.3, из чего следует, что пик продаж в ОАО «Гран» приходится на летние месяцы.

Важный этап анализа — изучение ассортимента продукции, т. е. объемов производства и продаж всего перечня наименований выпускаемой организацией продукции. При этом для детализации видов продукции производится ее разделение на полный, групповой и внутригрупповой ассортимент. Анализ ассортимента заключается в оценке его динамики (что способствует установлению тенденций изменения спроса покупателей), установлении параметров однородности, степени устаревания продукции.

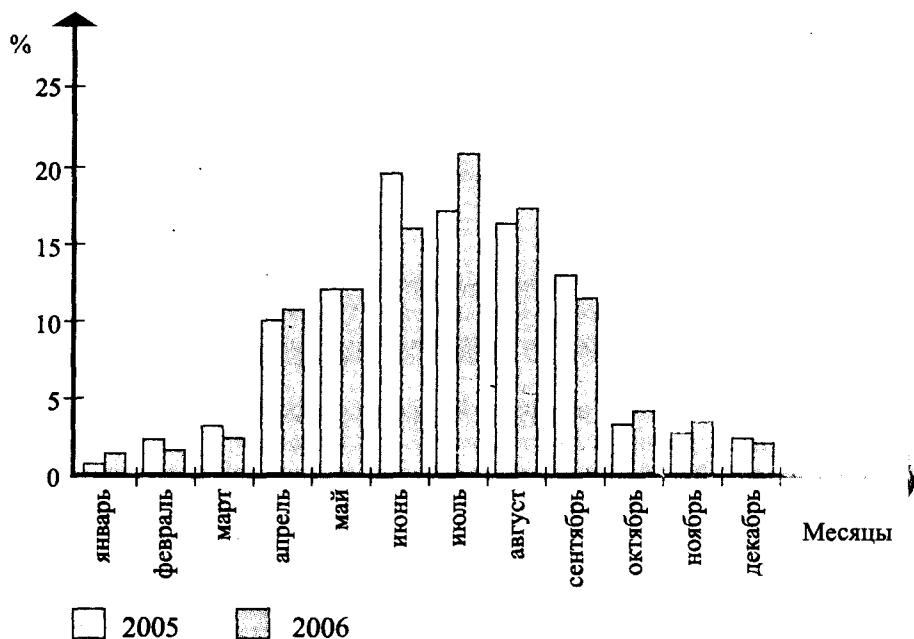


Рис. 12.3. График распределения удельного веса выручки от продаж по месяцам года

Изучение ассортимента продукции проводится с целью уточнения направлений его расширения, что служит средством дополнительного привлечения потенциальных покупателей с различными вкусами и потребностями.



Расширение ассортимента выпускаемой продукции представляет собой для предприятия наиболее надежное средство завоевания конкурентных преимуществ.

Каждый вид продукции отличается по затратоемкости производства (трудоемкости, материалоемкости), цене, прибыльности. Поэтому изменения в структуре продукции, как правило, приводят к изменению объема продаж. Фактическое изменение удельного веса отдельных видов продукции в их общем объеме по сравнению с базисным периодом называется структурными сдвигами (гр. 13, табл. 12.2).

Для характеристики интенсивности структурных преобразований реализации продукции используется коэффициент структурной активности:

$$K_d = \sum_{i=1}^n \sqrt{\Delta d_i},$$

где Δd_i — абсолютное значение изменения удельного веса i -го вида продукции в общем объеме выручки от продаж (количества) за исследуемый период;

n — количество видов продукции.

Чем активнее структурные преобразования в организации, тем выше уровень данного коэффициента. Это свидетельствует о том, что организация активно реагирует на изменение конъюнктуры рынка, своевременно обновляя ассортимент продукции.



Одним из направлений исследований ассортимента выпуска и реализации продукции, в которых широко используются методы экономического анализа, является изучение конкурентоспособности продукции.

Базой для оценки конкурентоспособности продукции служит исследование потребностей покупателей, требований рынка.

Под конкурентоспособностью понимается характеристика продукции, отражающая ее отличие от аналогичной продукции конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Для оценки конкурентоспособности необходимо сопоставить параметры анализируемой продукции и продукции конкурента с уровнем параметров, заданным потребностью покупателя.

Таблица 12.2

ПОКАЗАТЕЛИ АССОРТИМЕНТА РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ
ОАО «ГРАН» ЗА 2006 Г.

Вид продукции (марка)	Количество, шт.			Цена, тыс. руб.		Выручка, тыс. руб.			Темп роста, %	Структура выручки, %			
	2005 г.	2006 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.	2006 г.		2005 г.	2006 г.	абсолютный прирост	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
А	4100	4250	150	103,66	1,15	1,2	4715	5100	385	108,17	15,89	15,31	-0,58
«Аэлита»	17 560	20 020	2460	114,01	0,90	0,95	15 804	19 019	3215	120,43	53,27	57,11	3,84
«Сити»	9151	7348	-1803	80,30	1,00	1,25	9151	9185	34	100,37	30,84	27,58	-3,26
Итого	30 811	31 618	807	102,62	0,96	1,05	29 670	33 304	3634	112,25	100,00	100,00	—

На основе изучения рынка и требований покупателей определяется перечень технических, экономических и других параметров конкретного вида продукции и проводится сравнение их с параметрами выпускаемой предприятием продукции.

По единичным показателям вычисляется интегральный показатель, представляющий собой численную характеристику конкурентоспособности данного вида продукции:

$$K = \frac{T}{\Theta},$$

- где K — интегральный показатель конкурентоспособности;
 T — показатель конкурентоспособности по техническим параметрам;
 Θ — показатель конкурентоспособности по экономическим параметрам.

В свою очередь, показатели конкурентоспособности по техническим (T) и экономическим (Θ) параметрам рассчитываются следующим образом:

$$T = \sum_{i=1}^n a_i \frac{p_i}{p_i^0},$$

- где p_i — абсолютное значение i -го технического параметра исследуемого вида продукции;
 p_i^0 — абсолютное значение i -го технического параметра, принятого за базовый (образец);
 $\frac{p_i}{p_i^0}$ — относительный показатель качества данного вида продукции по i -му показателю;
 a_i — коэффициент весомости i -го показателя;
 n — количество технических параметров потребительских свойств продукции;

$$\Theta = \sum_{j=1}^n J_j \cdot \Phi_j,$$

- где J_j — индекс роста затрат на улучшение качественных характеристик продукции;
 Φ_j — доля i -го вида затрат в цене базового образца продукции;
 n — количество видов затрат.

Ассортиментная структура продаж ОАО «Гран», представленная в табл. 12.2, отражает не только стоимостные показатели выручки по каждому виду продукции за 2005—2006 гг., но и ее количество, а также разброс цен. Наиболее дорогостоящий вид продукции — марка «Сити», цена которой в 2006 г. возросла на 25%. По-видимому, это и стало причиной снижения объема его продаж в количественном выражении. Однако рост цены ком-

пенсировал сокращение объема, и в результате выручка от продажи «Сити» незначительно выросла (34 тыс. руб.).

В количественном выражении выделяется продажа продукции марки «Вавилон», относительная дешевизна которой (в сочетании с потребительскими свойствами) привела к еще большему росту реализации в 2006 г.

Изучение качества продукции — еще один важный этап анализа, способствующий выявлению продукции, не отвечающей требованиям потребителей.



Наряду с ценой качество — один из основных показателей конкурентоспособности продукции, повышение которого требует дополнительных затрат и увеличивает себестоимость.

Вместе с тем наращивание доли высококачественных товаров оправдывается привлечением потенциальных покупателей, что в конечном счете приводит к росту продаж. В рамках экономического анализа исследуются, как правило, нефункциональные зависимости роста затрат, связанных с повышением качества продукции, ценового фактора и прибыли.

Существуют различные показатели качества и методики их изучения.



Качество продукции (товара) представляет собой совокупность свойств, определяющих ее пригодность удовлетворять определенные требования покупателя.

Принято рассматривать обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества продукции. *Обобщающие показатели* характеризуют качество всей произведенной продукции независимо от ее вида и назначения, например удельный вес высшей категории качества, сертифицированной, соответствующей мировым стандартам экспортной продукции и др.

Индивидуальные (единичные) показатели качества продукции характеризуют определенное потребительское свойство: полезность (долговечность, надежность), технологичность (эффективность конструкторского решения, энергоемкость), эстетичность и т. п.

Косвенные показатели — сумма штрафов за поставку продукции, не соответствующей по качеству договорным условиям; сумма потерь от забракованной продукции и др.

В процессе анализа качества продукции решаются следующие задачи:

- ▶ оценивается технический уровень продукции; выявляются отклонения этого уровня по отдельным изделиям по сравнению с базовым уровнем и теоретически возможным;

- анализируется структура выпуска продукции по параметрам, характеризующим качество ее изготовления и поставки;
- выявляются факторы, сдерживающие рост технического уровня;
- обосновываются возможности повышения качества продукции, сокращения брака и потерь.

На первом этапе анализа требуется изучить динамику показателей качества и их соответствие нормативам, определить причины отклонений и рассчитать интегральную (обобщенную) оценку качества продукции. Для расчета интегральной оценки качества в наибольшей степени востребованы методы рейтинговой оценки.

Расчет влияния роста реализации продукции на прибыль (ΔP_N) за счет повышения качества продукции производится следующим образом:

$$\Delta P_N = (p_1 - p_0) \cdot q_{\text{кач}} - (S_1 - S_0) \cdot q_{\text{кач}}$$

где p_0 и p_1 — цена изделия соответственно до и после изменения качества;

S_0 и S_1 — себестоимость единицы продукции соответственно до и после изменения качества;

$q_{\text{кач}}$ — объем реализации продукции повышенного качества.

Для своевременного контроля и оперативного реагирования на негативные факторы производственной и сбытовой деятельности проводится оперативный анализ производства и отгрузки продукции. Этот вид анализа осуществляется на основе расчета, в котором отражаются плановые и фактические сведения о выпуске и отгрузке продукции по объему и ассортименту за день (смену, неделю), а также нарастающими итогами с начала месяца, и отклонение от плана. Максимальная продолжительность охвата показателей за короткие отрезки времени в оперативном анализе — месяц.



Нарушение ритмичности ухудшает результаты хозяйственной деятельности организации вследствие снижения качества продукции, увеличения объемов незавершенного производства, сверхнормативных остатков готовой продукции на складах, замедления оборачиваемости средств, невыполнения договорных обязательств.

В результате несвоевременно формируется выручка, неритмично поступают денежные средства, повышается себестоимость, уменьшается прибыль, ухудшается финансовое состояние организации, что, в свою очередь, может привести к катастрофическим последствиям вплоть до банкротства.

Для оценки ритмичности используются прямые и косвенные показатели. Среди прямых показателей — коэффициенты ритмичности и аритмичности, коэффициент вариации, удельный вес производства продукции за i -й период в годовом объеме производства.

На основе собранной оперативной информации рассчитываются необходимые характеристики, отражающие ритмичность, равномерность процессов производства и реализации продукции, например коэффициент ритмичности отгрузки готовой продукции за сутки ($K_{\text{ритм}}$), коэффициент равномерности отгрузки готовой продукции за сутки ($K_{\text{равн}}$):

$$K_{\text{ритм}} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i^{\text{факт}}}{\sum_{i=1}^n X_i^{\text{план}}},$$

где $X_i^{\text{факт}}$ — фактический объем отгрузки готовой продукции за i -час, но не выше планового часового объема отгрузки;

$X_i^{\text{план}}$ — плановый объем отгрузки продукции за i -час;

$$K_{\text{равн}} = 1 - K_{\text{вариации}} = 1 - \frac{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}{n}}}{\bar{X}};$$

где X_i — процент выполнения плана отгрузки готовой продукции за за i -час;

\bar{X} — средний процент выполнения плана отгрузки готовой продукции за сутки;

n — количество отработанных часов за сутки.

Чем ближе значения коэффициентов ритмичности и равномерности отгрузки готовой продукции к единице, тем более ритмично выполнялась данная работа и более равномерным в течение суток было выполнение плана отгрузки продукции.

В рамках исследования реализации продукции необходимо проанализировать выполнение договорных обязательств по поставкам продукции, невыполнение которых оборачивается для организации снижением доходов, штрафными санкциями, потерей деловой репутации, вытеснением с рынка конкурентами.

Важный этап анализа — изучение скорости реализации готовой продукции. Для этого целесообразно использовать не только обобщенную характеристику коэффициента оборачиваемости или среднего периода оборота готовой продукции, но и оценить динамику аналогичных индивидуальных показателей по каждой товарной группе, подгруппе, артикулу и т. д.

Для расчета этих показателей используются следующие алгоритмы:

$$\text{Коэффициент оборачиваемости} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя балансовая величина готовой продукции}};$$

$$\text{Средняя продолжительность оборота готовой продукции} = \frac{\text{Средняя балансовая величина готовой продукции} \cdot \text{Количество дней в анализируемом периоде}}{\text{Выручка от продаж}}.$$

Для детализации расчетов показателей оборачиваемости по каждому виду продукции следует вместо общей выручки от продаж, а также совокупных балансовых остатков готовой продукции использовать выручку от продажи и остатки конкретного вида продукции. Тогда расчетная формула среднего периода оборота всей готовой продукции в днях ($\Delta L_{\text{ГП}}$) выглядит следующим образом:

$$\Delta L_{\text{ГП}} = \sum_{i=1}^n \frac{\overline{\text{ГП}}_i \cdot A}{N_i},$$

где $\overline{\text{ГП}}_i$ — средние за анализируемый период остатки готовой продукции i -го вида;

n — количество видов реализуемой продукции;

A — количество дней в анализируемом периоде;

N_i — выручка от продажи готовой продукции i -го вида за анализируемый период.

Всесторонний анализ производства и реализации продукции невозможен без проведения факторного анализа, в результате которого выявляются и количественно оцениваются резервы роста выручки от продаж, обосновываются варианты принятия управленческих решений по реализации имеющихся резервов в перспективе.

На выручку организации прямо или косвенно влияет вся совокупность факторов финансово-хозяйственной деятельности. Необходимо установить, какие внешние и внутренние факторы оказали наиболее существенное влияние на динамику и выполнение плана продаж. С помощью методов факторного анализа и приемов многофакторного моделирования исследуются многочисленные причинно-следственные связи, в результате действия которых предприятие недополучило определенный объем выручки.

В табл. 12.3 представлены исходные данные и расчеты влияния трех факторов на динамику выручки от продаж ОАО «Гран»: общего количества проданной продукции, состава реализованной продукции (ассортимента) и цен. По данным отчета о прибылях и убытках, общий прирост выручки от продаж (ΔN) составил 3634 тыс. руб.:

$$\Delta N = N_{\text{отчетного года}} - N_{\text{предыдущего года}} = 33\,304 - 29\,670 = 3634 \text{ тыс. руб.}$$

Задача заключается в разложении этой величины (совокупного влияния факторов) на составляющие:

$$\Delta N = \Delta N_{q_{\text{общ}}} + \Delta N_{d_i} + \Delta N_{p_i},$$

- где $\Delta N_{q_{\text{общ}}}$ — изменение выручки от продаж в связи с динамикой общего количества реализованной продукции;
 ΔN_{d_i} — изменение выручки от продаж в результате изменения ассортимента реализованной продукции;
 ΔN_{p_i} — изменение выручки от продаж в результате динамики цен.

Последовательность определения влияния факторов с использованием способа цепных подстановок такова. Вначале рассчитываются показатели выручки от продаж за 2005 г. (гр. 6, табл. 12.3) как произведение количества проданной продукции каждой марки на цену. В каждой следующей графе произво-

Таблица 12.3

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ НА ВЫРУЧКУ ОТ ПРОДАЖ КОЛИЧЕСТВА, СТРУКТУРЫ И ЦЕН РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ ОАО «ГРАН»

Вид продукции (марка)	Количество реализованной продукции, шт.		Цена единицы продукции, тыс. руб.		Выручка за 2005 г., тыс. руб.	Выручка с учетом коэффициента роста общего количества продукции, тыс. руб.	Выручка с учетом коэффициента роста общего количества и изменения состава продукции в отчетном году, тыс. руб.	Выручка за 2006 г., тыс. руб.
	предыдущий год	отчетный год	предыдущий год	отчетный год				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
«Аэлита»	4100	4250	1,15	1,2	4715	4838	4888	5100
«Вавилон»	17 560	20 020	0,90	0,95	15 804	16 218	18 018	19 019
«Сити»	9151	7348	1,00	1,25	9151	9391	7348	9185
Итого	30 811	31 618	—	—	29 670	30 447	30 254	33 304

дятся замены значений вышеперечисленных факторов с 2005 г. на 2006 г. Соответственно гр. 7 рассчитана с учетом роста первого фактора — общего количества проданной продукции ($q_{\text{общ}}$). Для этого определен коэффициент роста общего количества продукции (K_q общ) следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Темп роста} & \quad \text{Количество реализованной продукции} \\ \text{количества} & \quad \text{за отчетный год} \\ \text{продукции} & \quad \text{Количество реализованной продукции} \\ & \quad \text{за предыдущий год} \\ & \quad \text{Итого по гр. 3} = \frac{31\,618}{30\,811} = 1,02619. \\ & \quad \text{Итого по гр. 2} \end{aligned}$$

Значения показателей по гр. 7 «Выручка с учетом коэффициента роста общего количества продукции» определены построчно умножением показателей гр. 6 на коэффициент роста общего количества продукции (гр. 7 = гр. 6 · K_q общ). Если из итоговой величины выручки по гр. 7 вычесть итоговую величину выручки по гр. 6, то в результате будет определено влияние первого фактора — роста общего количества реализованной продукции.

Графа 8 представляет собой показатели выручки, исчисленные с учетом двух отчетных значений факторов — общего количества и состава реализованной продукции. Для этого значения показателей количества продаж по каждому виду продукции (гр. 3), которые отражают индивидуальное изменение ассортимента в отчетном году, следует построчно умножить на прошлогодние цены (гр. 4). Разница между итогами гр. 8 и 7 соответствует влиянию второго фактора — изменения ассортиментного состава продукции.

В гр. 9 отражены показатели, учитывающие влияние всех трех факторов, и рассчитаны построчно как произведения показателей гр. 3 (отчетное количество продаж) на показатели гр. 5 (отчетные цены). Разница между итогами гр. 9 и 8 отражает влияние ценового фактора.

Расчет влияния факторов по данным табл. 12.3:

- 1) $\Delta N_q = 30\,447 - 29\,670 = 777$ тыс. руб.;
- 2) $\Delta N_{q_i} = 30\,254 - 30\,447 = -193$ тыс. руб.;
- 3) $\Delta N_{p_i} = 33\,304 - 30\,254 = 3050$ тыс. руб.

Совокупное влияние факторов на рост выручки от продаж:

$$777 + (-193) + 3050 = 3634 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что ОАО «Гран» в 2006 г. активизировало объем продажи продукции, в результате чего прирост выручки составил 777 тыс. руб. Вместе с тем

изменение состава продукции повлияло на выручку негативно. За счет структурных сдвигов в ассортименте продукции предприятие недополучило доходов на сумму 193 тыс. руб. Негативное влияние этого фактора было компенсировано разумной ценовой политикой, что позволило нарастить сумму выручки от продаж в 2006 г. за счет повышения цен на все марки продукции на сумму 3050 тыс. руб.

С целью детализации можно рассмотреть влияние факторов следующего порядка на динамику выручки от продаж. Для этого в соответствии с вышеизложенной методикой необходимо сравнить не итоговые показатели гр. 6—9 табл. 12.3, а рассчитать разницу между показателями каждой последующей графы и предыдущей построчно. Например, чтобы узнать, как изменение цены на марку «Вавилон» повлияло на общий показатель выручки от продаж, следует из показателя гр. 9 вычесть показатель гр. 8 по строке, отражающей данные по марке «Вавилон». Влияние этого фактора составит 1001 тыс. руб. (19 019 тыс. руб. — 18 018 тыс. руб.).

12.2.МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖ

Эффективное использование ресурсов, которыми располагает организация, становится возможным, когда на производимую продукцию, оказываемые услуги существует устойчивый спрос потребителей. Для удовлетворения спроса компания должна находиться в курсе положения дел в своем секторе рынка, анализировать рыночные процессы. Для этих целей организуются маркетинговые исследования, выполняемые либо самой компанией при наличии штата квалифицированных маркетологов, либо специальными консалтинговыми фирмами, профессионально занимающимися изучением рынка.

Маркетинг обеспечивает поиск новых рынков сбыта, стимулирует разработку новых видов продукции, услуг, способствуя росту продаж и прибыли.

Маркетинг представляет собой инструмент регулирования предпринимательской деятельности организации в соответствии с рыночным спросом.

Поэтому успех маркетинга во многом зависит от способности бизнеса создать конкурентное преимущество, которое положительно скажется на результатах деятельности предприятия.



Маркетинговый анализ — составная часть системы маркетинговых исследований, представляющих собой систематический сбор, регистрацию, обработку и анализ данных о рынке товаров, работ, услуг для принятия эффективных коммерческих решений.

Основная цель маркетингового анализа заключается в изучении спроса на производимую продукцию и формирование прогнозных величин объемов реализации и цен. К задачам маркетингового анализа относятся:

изучение платежеспособного спроса на продукцию, рынков сбыта;

обоснование плана производства продукции в целом и по ассортименту;

изучение факторов эластичности спроса на продукцию;

оценка конкурентоспособности продукции и возможности ее повышения;

разработка стратегии сбыта продукции;

оценка эффективности производства и сбыта продукции

обоснование цен на реализуемую продукцию.

Маркетинговая деятельность участников рыночных отношений способствует их активизации, выявляет потребности, определяет будущие направления товарно-денежного обмена. Компания должна производить и предлагать товары, соответствующие ожиданиям потребителей, и делать это лучше конкурентов. В свою очередь, производитель должен либо создать собственную систему сбыта, либо действовать через посредников для того, чтобы товары дошли до потребителей в нужное место, в нужное время и в необходимом количестве. Коммерческий успех можно ожидать при условии четко организованного сбыта продукции, разработка стратегии которого состоит из следующих компонентов.

1. Планирование ассортимента:

сегментация товаров, групп товаров;

тенденция развития товара (оборот, прибыль, качество);

набор товаров;

группа товаров как источников (центров) прибыли;

динамика требуемых производственных мощностей;

приоритетные направления развития рынка для товарных инноваций.

2. Планирование клиентуры:

описание клиентуры;

тенденция развития клиентуры (оборот, прибыль, качество);

банк данных о предложениях и проектах фирмы;

группы клиентов как центров прибыли;

стратегическое и оперативное планирование клиентуры с перечнем намеченных мер.

3. Планирование спроса и предложения, регулирование сбыта:

представители, данные в филиалах;
тенденция развития сбыта (по регионам, странам);
набор рынков (от региональных до мировых);
планирование работы представителей, ориентированных на клиентов;

отчеты о посещении клиентов и их анализа.

4. Прогнозирование конкурентной среды:

массив данных о состоянии конкуренции;
сопоставление с конкурентами;
профильный анализ преимуществ и недостатков.

Основополагающий принцип сбыта — ориентация на удовлетворение многообразных запросов конечного потребителя. Сбыт представляет собой совокупность коммерческих действий, приводящих к наращению объемов продаж, закреплению присутствия компании в своем сегменте и последовательному расширению этого присутствия.

Для организации эффективного сбыта необходимо проводить маркетинговые исследования, состоящие в изучении:

характеристик рынка;
потенциальной емкости рынка;
распределения долей рынка между фирмами;
каналов сбыта;
тенденций деловой активности участников рынка;
товаров конкурентов;
реакции покупателей на новый товар и его потенциала;
долгосрочных перспектив развития рынка;
политики цен.

Сами маркетинговые исследования должны осуществляться в соответствии с планом, представляющим собой часть общего бизнес-плана, включающего вопросы создания необходимых условий для его реализации и непосредственно для продажи продукции. Схема структуры маркетинговых исследований представлена на рис. 12.4.

Принято рассматривать следующие ключевые *этапы маркетингового исследования*:

выявление проблем и формирование целей исследования;
отбор источников информации (использование первичных и вторичных данных);

выбор методов исследования (наблюдение, эксперимент, опрос);

подготовки инструментов исследования (анкеты, механические устройства);

составление плана выборки (единица выборки, объем выборки, процедура выборки);

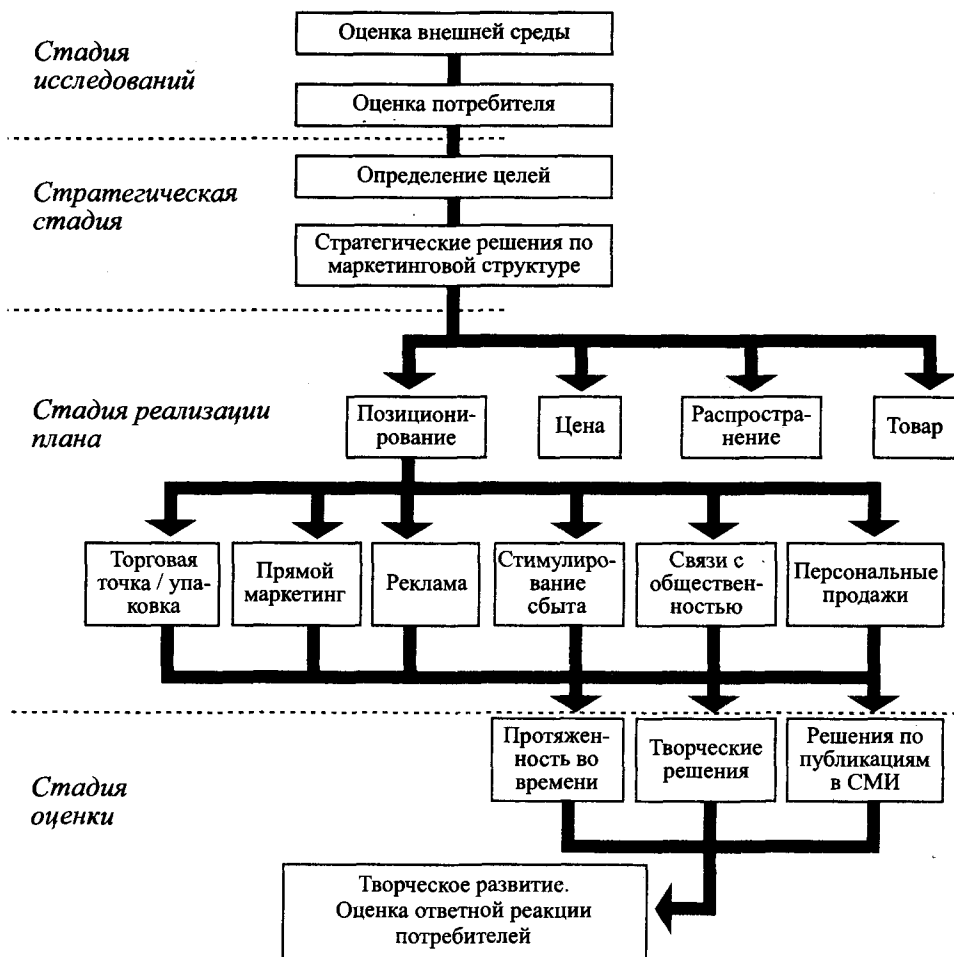


Рис. 12.4. Структура маркетингового плана

выбор способа связи с респондентами (телефон, почта, личное интервью);
 сбор информации;
 анализ собранной информации;
 представление полученных результатов.

Одна из главных задач маркетинговых исследований — изучение спроса на реализуемую предприятием продукцию. Для ее решения используются различные методы статистических исследований, с помощью которых формируется важная информация — базовая при разработке бизнес-плана (виды продукции, ее объемы, сегменты сбыта, цены).

Спрос характеризуется объемом продукции, который потребители могут приобрести по конкретным ценам за некоторый

промежуток времени. На уровень спроса оказывают влияние различные факторы: цены, качество продукции, платежеспособность покупателей, насыщенность рынка, инфляционные процессы и т. д.

Наиболее распространенным статистическим показателем, востребованным в маркетинговых исследованиях и отражающим чувствительность спроса под влиянием различных факторов, является коэффициент эластичности.



Эластичность — это наблюдаемая зависимость изменения одного показателя в связи с изменением другого (факторного) показателя.

Уровень такой зависимости характеризует коэффициент эластичности ($K_э$), показывающий размер изменения одного показателя при изменении другого на 1%:

$$K_э = \frac{I_a - 1}{I_b - 1} \cdot 100,$$

где I_a — индекс изменения изучаемого показателя;
 I_b — индекс изменения факторного показателя.

Примерами использования статистического коэффициента эластичности для обобщения результатов маркетинговых исследований спроса на реализуемую продукцию служат коэффициенты чувствительности спроса к изменению цены ($K_ч$) и коэффициент эластичности спроса и доходов покупателей ($K_э$):

$$K_ч = \frac{\text{Процентное изменение количества спроса на продукцию } i\text{-вида}}{\text{Процентное изменение цены на продукцию } i\text{-вида}};$$

$$K_э = \frac{\text{Процентное изменение количества спроса на продукцию } i\text{-вида}}{\text{Процентное изменение средних доходов покупателей}}$$



Особую роль в маркетинговом анализе играет ценовая политика организации, так как цены должны обеспечивать покрытие затрат на производство и реализацию продукции и приносить прибыль.

Взаимодействие спроса и предложения, реализующееся в системе рынка, приводит к формированию рыночной цены. Цены на реализуемую продукцию должны обеспечивать покрытие всех расходов на ее производство и сбыт, а также формирование прибыли. Политика ценообразования должна строиться

с учетом текущих и долгосрочных финансовых интересов компании. В условиях неопределенности рынка варьирование цен имеет свои ограничения: максимальный уровень цен ограничивается сложившейся рыночной ценой, минимальный — сложившейся себестоимостью единицы продукции.

При обосновании цен важно учесть, насколько они отражают уровень затрат, каково отношение потребителей к ценам на данный вид продукции, обоснована ли политика стимулирующих цен, какие цены у конкурентов и т. п. Эффективность продаж во многом определяется тем, насколько компания может варьировать цены на реализуемую продукцию. Безусловно, при благоприятной рыночной ситуации предприятие может принять решение об увеличении отпускных цен, что вполне оправдано как с точки зрения наращивания суммы выручки с целью максимизации прибыли, так и с точки зрения компенсации инфляционного фактора.

Теоретически возможно нахождение оптимального объема продаж и цены, при которой данный объем может быть продан. Для этого необходима полная информация о рыночном спросе, предельных затратах и производственных возможностях. Однако на практике получение такой информации затруднено. Поэтому объемы продаж становятся вероятностной величиной при одной известной закономерности: продать больший объем товаров можно только при снижении цен на них. Естественно, что политика снижения цен приводит и к положительному, и к негативному эффектам. С одной стороны, возрастает количество продаж, а с другой — предприятие «недобирает» с каждой проданной единицы продукции.

Снижение цен на реализуемую продукцию порой может привести к отрицательным финансовым результатам, если этот процесс не учитывает важный ценообразующий фактор — себестоимость. Возникает вопрос, на какой «пороговый» показатель себестоимости единицы продукции ориентироваться при снижении отпускных цен: полную себестоимость или себестоимость, рассчитанную лишь по прямым производственным затратам? И первый, и второй варианты себестоимости должны быть учтены. Совершенно очевидно, что снижение цены до уровня прямых затрат на производство единицы продукции — это решение, противоречащее коммерческой логике, так как в данном случае не будут покрыты затраты на сырье и заработную плату рабочих, производивших эту продукцию. Однако даже такое решение оказывается приемлемым, когда существуют другие виды продукции, реализуемые по ценам, существенно превышающим их полную себестоимость. Кроме того, может сложиться такая производственная ситуация, при кото-

рой в условиях острого дефицита складских площадей, финансовых или трудовых ресурсов руководство предприятия примет решение о реализации остатков низколиквидной продукции для перехода на новый вид производства.

Установление цены — сложный процесс, требующий учета влияния различных факторов, как внешних, так и внутренних.

К внешним относятся:

- ▶ покупательный спрос на продукцию;
- ▶ объем конкурирующей продукции;
- ▶ качество конкурирующей продукции;
- ▶ текущие цены на конкурирующую продукцию;
- ▶ сезонность покупательного спроса.

Внутренние факторы включают:

- ▶ себестоимость продукции;
- ▶ компенсацию долгосрочных инвестиций;
- ▶ качество материалов и труда;
- ▶ трудоемкость производства;
- ▶ условия ограниченности ресурсов.

Рассмотрим конкретный пример обоснования цены на реализуемую продукцию. Предположим, что цена на аналогичную продукцию у конкурентов — 200 руб. за единицу. Постоянные затраты организации составляют в настоящее время 20 000 тыс. руб., переменные — 80 руб. на единицу продукции. Чтобы улучшить качественные характеристики данного вида продукции и продавать его по цене 250 руб., необходимо увеличить постоянные затраты на 10% (тогда они составят 22 000 тыс. руб.); переменные расходы также должны возрасти на 10% (в расчете на единицу продукции они составят 88 руб.). Необходимо установить возможность увеличения цены до 250 руб. (табл. 12.4).

Таблица 12.4

РАСЧЕТ ОБОСНОВАНИЯ ЦЕНЫ НА ПРОДУКЦИЮ

Показатель	Варианты	
	1-й	2-й
1. Цена, руб.	250	200
2. Переменные расходы на 1 ед. продукции, руб.	88	80
3. Постоянные расходы, тыс. руб. — <i>всего</i>	22 000	20 000
4. Маржинальная прибыль на 1 ед. продукции (стр. 1 — стр. 2)	162	120
5. Критический объем продаж, тыс. ед. (стр. 3 : стр. 4)	135,8	166,7
6. Производственная мощность организации, тыс. ед.	180,0	180,0
7. Сумма прибыли, тыс. руб. (стр. 4 · стр. 6 — стр. 3)	7160	1600

Как видно из таблицы, организация может повысить цену до 250 руб. при условии повышения качества продукции за счет дополнительных затрат. Однако необходимо провести дополнительные маркетинговые исследования рынка.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Из каких компонентов складывается совокупный (валовой) объем производства продукции?
2. Какова схема анализа производства и продажи продукции?
3. Какие показатели объема продажи продукции принято исследовать при проведении экономического анализа?
4. Какие методы экономического анализа используются для выявления сезонной волны реализации продукции?
5. Какие количественные характеристики качества используются для анализа реализованной продукции?
6. Для решения каких задач экономического анализа используются результаты маркетинговых исследований?
7. Какие внешние и внутренние факторы оказывают влияние на ценообразование?
8. Какие статистические коэффициенты используются для оценки спроса на реализуемую продукцию?
9. Какова последовательность анализа влияния на выручку от продаж количества, структуры и цен реализованной продукции?
10. Какие процессы анализируются и оцениваются с помощью коэффициентов ритмичности и равномерности?

ТЕСТЫ

- 12.1. Информационным обеспечением для проведения анализа производства и продажи продукции являются данные:
- а) бухгалтерского баланса;
 - б) бюджета прибылей и убытков;
 - в) бухгалтерского учета выпуска продукции.
- 12.2. В систему показателей производства и реализации продукции входят:
- а) остатки готовой продукции;
 - б) эффект финансового рычага;
 - в) труднореализуемые активы.
- 12.3. К числу показателей производства и реализации продукции не относятся:
- а) качество продукции;
 - б) структура запасов готовой продукции;
 - в) среднесписочная численность работников.
- 12.4. Оперативный анализ ритмичности отгрузки продукции необходим для:
- а) рационального управления запасами готовой продукции;
 - б) повышения силы финансового рычага;
 - в) повышения финансовой устойчивости.



12.5. Факторы и резервы роста производства продукции подразделяются на:

- а) натуральные и стоимостные;
- б) абсолютные и относительные;
- в) интенсивные и экстенсивные.

12.6. Выполнение договорных обязательств на поставку произведенной продукции анализируется:

а) по скорости обращения производственных запасов сырья, материалов;

- б) по видам реализуемой продукции;
- в) по видам финансовых вложений.

12.7. Оперативный анализ равномерности отгрузки продукции необходим для:

- а) рационального управления запасами готовой продукции;
- б) улучшения состава производственного оборудования;
- в) повышения среднегодовой заработной платы одного работника.

12.8. Объектом маркетингового анализа не является:

- а) платежеспособный спрос;
- б) конкурентоспособность продукции;
- в) производительность оборудования.

12.9. Одним из факторов, влияющих на изменение объема производства и реализации продукции, является балансовая величина:

- а) незавершенного производства;
- б) незавершенного строительства;
- в) нематериальных активов.

12.10. Какой метод факторного анализа используется для расчета влияния цен на величину выручки от продаж:

- а) группировка;
- б) индексный;
- в) мультипликативный.

ГЛАВА 13

АНАЛИЗ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

13.1. Основы операционного анализа

13.2. Анализ безубыточности

13.3. Факторный анализ результативности операционной деятельности

13.1. ОСНОВЫ ОПЕРАЦИОННОГО АНАЛИЗА

Среди вопросов, относящихся к управленческому экономическому анализу, наиболее значительным представляется блок так называемого управленческого *операционного*, или *производственного*, анализа, объектом изучения которого служат взаимосвязи объемов и структуры производства продукции, затрат и операционной прибыли.

Осуществление любого вида предпринимательской деятельности приводит к возникновению затрат, которые должны покрываться продажами (выручкой). Если сумма выручки оказывается больше понесенных затрат, то итогом становится так называемая операционная прибыль (финансовый результат от обычной деятельности).



Операционный анализ позволяет установить причины формирования полученной операционной прибыли, количественно оценить воздействие производственных факторов на ее динамику, обосновать ее прогнозное значение с учетом выявленных зависимостей.

В рамках операционного анализа первичным выступает показатель объема производства (объема произведенной продукции), так как от него напрямую зависит величина израсходованных на создание продукции сырья, материалов, труда и энергозатрат и других дополнительных затрат, без которых создать и реализовать продукцию невозможно (аренда и содержание производственных помещений, амортизация основных производственных средств, трудозатраты управленческого и вспомогательного персонала, реклама и транспортировка продукции и т. д.). Характер зависимости перечисленных и многих

других операционных затрат от изменения объемов и структуры выпускаемой предприятием продукции и финансовые последствия этого — вот что является предметом изучения операционного анализа, который в западной литературе носит название «Cost — Volume — Profit analysis, CVP».

Существуют различные классификации затрат в нормативных, инструктивных и литературных источниках. В зависимости от целей их изучения предлагается классификация, приведенная в табл. 13.1.

Таблица 13.1

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ ОРГАНИЗАЦИИ

Классификационный признак	Вид затрат
Вид деятельности	Текущие Инвестиционные Финансовые
Значимость	Релевантные, имеющие существенное значение для конкретного решения (переменные затраты на единицу продукции, приростные затраты, вмененные или альтернативные) Нерелевантные
Экономическая роль в хозяйственной деятельности	Основные Накладные
Состав	Одноэлементные Комплексные
Способ включения в себестоимость	Прямые, относящиеся непосредственно к объекту их возникновения (объекту калькуляции) Косвенные, относящиеся к тому или иному объекту расчетным путем пропорционально выбранной базе распределения
Зависимость от изменения объема производства	Постоянные Переменные
Периодичность	Текущие Единовременные
Участие в процессе хозяйственной деятельности	Производственные Непроизводственные
Результативность	Производительные Непроизводительные
Источник возмещения	Собственные доходы Внешняя компенсация
Метод признания затрат	Затраты на продукт (непосредственно связаны с производственной деятельностью) Затраты периода (связаны с функционированием бизнеса в отчетном периоде)

Классификационный признак	Вид затрат
Отражение в отчете о прибылях и убытках	Себестоимость проданной продукции, товаров, работ, услуг Коммерческие Управленческие Финансовые Налог на прибыль Прочие
Место возникновения	В целом по организации По центру учета расходов По сегменту учета
Характер производства	Основные Вспомогательные Обслуживающие Внепроизводственные
Калькуляционный признак	Статья Элемент
Возможность регулирования	Регулируемые по решению руководства Нерегулируемые
Цель и задачи управления	Обоснование цен Определение и оценка прибыли отчетного периода для сметного планирования и прогнозирования и др.

Экономическая наука и практика занимаются изучением затрат одновременно с развитием производства. В настоящее время можно выделить несколько подходов к их изучению. Затраты характеризуют объем ресурсов в денежном выражении, использованных на производство и сбыт продукции за определенный период, и трансформируются в системе учетной информации организации в экономический показатель — *себестоимость*.

Показатель себестоимости утратил свое нормативное определение, тем не менее величина себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг имеется в нормативно регулируемом бухгалтерском Отчете о прибылях и убытках (форма № 2) и отражает величину производственных затрат предприятия, признанных расходами в данном отчетном периоде, в соответствии с принятой учетной политикой. При формировании показателей себестоимости для организаций различной отраслевой принадлежности немаловажное значение имеют отраслевые инструкции по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг), которые не имеют нормативного статуса, а являются рекомендациями.



Понятие себестоимости представляет собой прежде всего категорию управленческого учета и анализа. В связи с этим внутренней учетной политикой каждое предприятие предусматривает формирование самых разных ее показателей, которые могут быть востребованы на определенных уровнях управления.

Кроме того, для целей внутреннего управления в системе бюджетирования тот или иной показатель себестоимости формируется не так, как в финансовом учете (по методу начисления), а, как правило, по кассовым затратам. Например, поскольку продажи для внутренних управленческих целей фиксируются «по оплате», то и затраты отражаются как фактически израсходованные денежные (или иные признанные платежными) средства.

Один из показателей себестоимости — *производственная себестоимость*, т. е. стоимостная оценка потребленных в процессе непосредственного создания готовой продукции сырья, материалов, покупных полуфабрикатов, заработная плата производственного персонала с социальными и иными связанными с трудовыми ресурсами отчислениями, накладные производственные расходы, расходы на амортизацию (или аренду) основных производственных средств и т. п. Показатели производственной себестоимости и составляющие ее элементы (виды расходов) являются наиболее востребованными для проведения управленческого анализа.

На уровне управления производственными подразделениями, видами деятельности, центрами ответственности формируются показатели *сегментной себестоимости*.

Еще один показатель себестоимости — *себестоимость производства и реализации продукции*, которая наряду с перечисленными выше элементами производственной себестоимости включает расходы на продажу продукции (коммерческие) и общехозяйственные (управленческие) расходы.

За рамки операционного учета и анализа выходят некоторые другие показатели себестоимости, необходимые для общего руководства бизнесом. Так, для руководства организации важным показателем, на наш взгляд, признается *общая себестоимость*. Этот показатель, помимо себестоимости производства и реализации, включает дополнительные объективно возникающие затраты по ведению бизнеса: проценты за пользование заемными средствами, налоги на имущество и другие свойственные конкретному виду деятельности прямые налоги, уплаченные штрафные санкции и возмещения, убытки от форс-мажорных обстоятельств и др.

Наиболее емкий показатель себестоимости бизнеса — *полная коммерческая себестоимость деятельности организации*, включающая помимо общей себестоимости налог на прибыль.

Формирование самых разных показателей себестоимости, востребованных в системе управления организацией, приводит к необходимости их систематизации (табл. 13.2).

Таблица 13.2

**ВИДЫ СЕБЕСТОИМОСТИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ
В ОПЕРАЦИОННОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ**

Классификационный признак	Вид себестоимости
Уровень управления	Цеховая Производственная Производства и реализации
Элементы	Материальные Оплата труда Отчисления на социальные нужды Амортизация имущества Прочие
Калькуляционные статьи	Сырье и материалы Покупные, комплектующие изделия, полуфабрикаты Услуги сторонних организаций Топливо и энергия для технологических целей Основная заработная плата производственных рабочих Дополнительная заработная плата производственных рабочих Отчисления на социальное страхование Содержание машин и оборудования Цеховая Общезаводская Потери от брака Прочие производственные расходы Внепроизводственные расходы
Цель управления	Плановая Фактическая Прогнозная

Важный момент — рассмотрение показателя себестоимости производства и реализации продукции (в контексте операционного анализа — операционная себестоимость) с точки зрения зависимости ее составляющих от изменения объемов производства продукции. С этой целью формирующие ее затраты разделяются на две группы: переменные и постоянные затраты (рис 13.1).

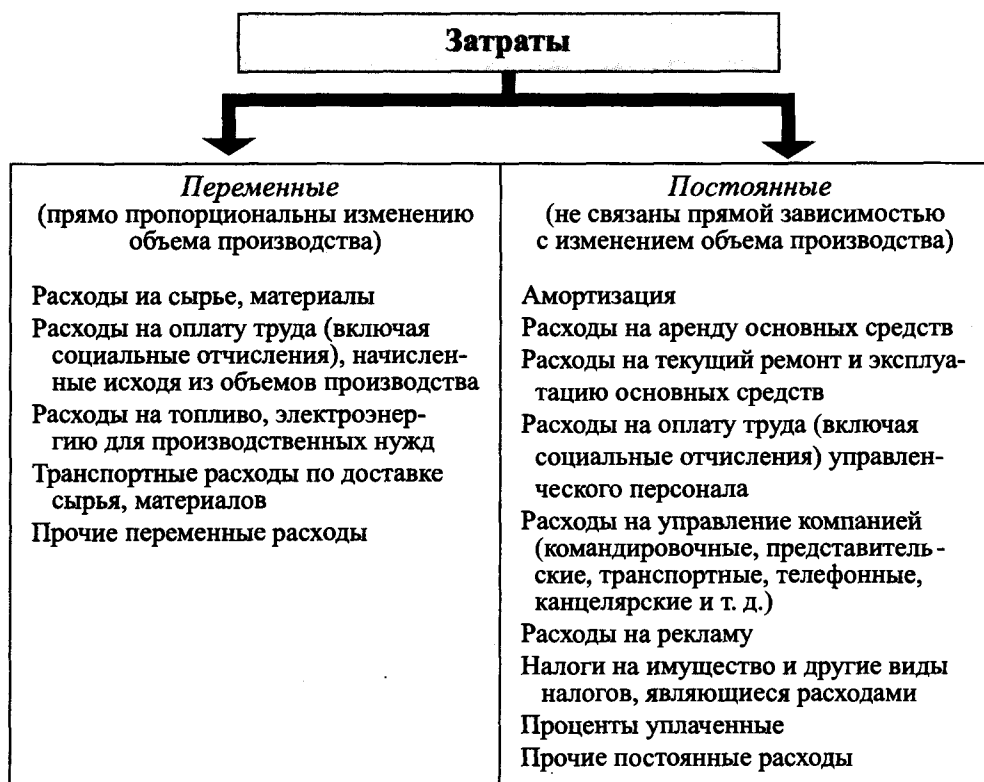


Рис. 13.1. Разделение затрат на переменные и постоянные

Переменные — это затраты, зависимость которых от объемов производства продукции достаточно близка к функциональной, т. е. в большей степени зависит от уровня деловой активности предприятия. *Постоянные* — это затраты, не подверженные существенному влиянию незначительных изменений производства продукции. Вместе с тем нельзя считать, что постоянные затраты являются неизменными. Их величина может измениться при резких колебаниях объемов производства. Кроме того, и постоянные, и переменные затраты находятся под влиянием многих других факторов внешнего и внутреннего характера. Так, повышение закупочных цен, тарифов арендной платы, электроэнергии, ставок оплаты труда может привести к изменению статей затрат как постоянных, так и переменных.

Среди переменных затрат различают пропорциональные, прогрессивные, дегрессивные и регрессивные затраты, характер зависимости которых от изменения объема производства продукции различен. Зависимость переменных и постоянных затрат от изменения объема производства продукции можно отразить графически (рис. 13.2).

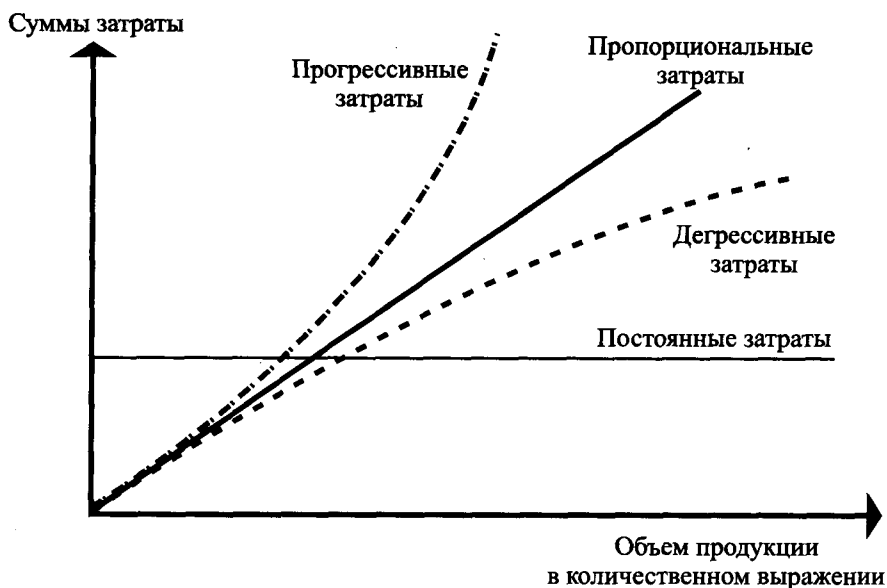


Рис. 13.2. Графики зависимости видов затрат от изменения объема продукции

Пропорциональные затраты изменяются пропорционально изменению объема производства продукции (уровню деловой активности). К ним относятся, например, прямые затраты сырья и материалов, сдельная заработная плата основных производственных работников и т. д. *Прогрессивные* затраты меняются быстрее, чем уровень деловой активности, например сдельно-прогрессивная заработная плата. *Дегрессивные* затраты, наоборот, изменяются медленнее, чем объем производства, например затраты на вспомогательные материалы, электроэнергию для технологических нужд и т. д. *Регрессивные* затраты, напротив, находятся с объемом производства продукции в обратной зависимости: они сокращаются при росте деловой активности. Существуют также *смешанные затраты*, содержащие как переменную, так и постоянную составляющие, например, заработная плата работников отдела сбыта, часть заработной платы которых является стабильной (повременная), а другая — зависит от объема проданного товара (сдельная).

Для идентификации затрат в зависимости от их реагирования на изменение объемов продукции используется так называемый *коэффициент реагирования затрат* — отношение темпа прироста той или иной статьи затрат к темпу прироста объема продукции.

Расчет данного коэффициента по каждой учитываемой статье затрат позволит выявить их отношение к той или иной группе. Значение коэффициента для категории пропорцио-

нальных затрат составляет величину, равную единице. Для деgressивных затрат коэффициент реагирования находится в пределах от нуля до единицы, для прогрессивных затрат — больше единицы. Коэффициент реагирования по постоянным статьям затрат равен нулю, так как их величина не зависит от объема производства.

При анализе смешанных затрат существуют различные методы, позволяющие установить их постоянную и переменную часть. Наибольшее распространение получили такие методы, как графический, метод анализа счетов, метод «вышей и низшей точек». Более точным, но и более сложным является использование для этих целей экономико-математических методов (например, корреляционный).

Важным в плане изыскания резервов экономии затрат на производство и реализацию продукции считается рассмотрение зависимости удельных показателей постоянных и переменных затрат в расчете на единицу продукции (рис. 13.3).

Очевидно, что при увеличении объемов производства экономия образуется на постоянных затратах. Если исходить из того, что производимая продукция продается по цене, превышающей ее себестоимость, то экономия на постоянных затратах в условиях роста объемов продукции — фактор, непосредственно влияющий на рост прибыли. Кроме того, увеличение

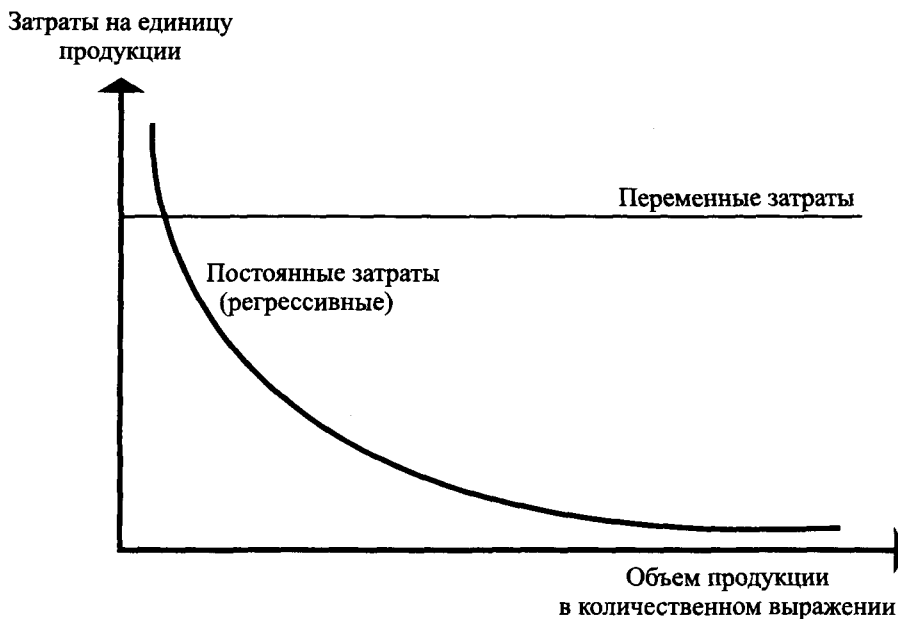


Рис. 13.3. Графики зависимости удельных постоянных и переменных затрат от изменения объема продукции

производства требует роста закупок сырья, материалов, следствием чего является, как правило, увеличение партии закупки. В такой ситуации можно рассчитывать на снижение закупочных цен, что приведет к дополнительной экономии и росту прибыли.

При значительном росте деловой активности, когда расширение масштабов бизнеса требует дополнительных постоянных затрат (например, амортизация дополнительно приобретенного оборудования, содержание управленческого персонала и др.), удельные постоянные затраты, безусловно, возрастут, но по мере дальнейшего наращивания объемов производства их величина опять продолжит свое снижение.

В табл. 13.3 приведен условный пример зависимости переменных, постоянных затрат и операционной прибыли от изменения объемов производства и реализации продукции. Следует заметить, что рассмотрение этой зависимости строится на некоторых условных ограничениях. *Во-первых*, объем производства и продажи продукции равны, *во-вторых*, цена реализации, переменные затраты на единицу продукции, а также совокупные постоянные затраты не изменяются.

Таблица 13.3

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПЕРЕМЕННЫХ, ПОСТОЯННЫХ РАСХОДОВ,
ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ И ПРИБЫЛИ

Объем производства, шт.	Показатели по выпуску продукции, всего, млн руб.					Показатели в расчете на 1 единицу продукции, тыс. руб.				
	постоянные расходы	переменные расходы	общая сумма расходов	выручка от продажи продукции	прибыль от продажи продукции	постоянные расходы	переменные расходы	общая сумма расходов	выручка от продажи продукции	прибыль от продажи продукции
500	50	40	90	100	10	100	80	180	200	20
1000	50	80	130	200	70	50	80	130	200	70
1500	50	120	170	300	130	33	80	113	200	87
2000	50	160	210	400	190	25	80	105	200	95

Как показывают расчеты показателей для всего выпуска продукции, при четырехкратном его увеличении (с 500 шт. до 2000 шт.) переменные затраты также увеличиваются в четыре раза (с 40 млн руб. до 160 млн руб.), а за счет сохранения постоянных затрат на прежнем уровне (50 млн руб.) прибыль возрастает с 10 млн руб. до 190 млн руб.

Аналогичный вывод можно сделать, рассматривая удельные показатели в расчете на единицу продукции (гр. 6—10).

С ростом объемов продукции величина постоянных затрат снижается со 100 тыс. руб. до 25 тыс. руб. на единицу продукции. В результате рентабельность продукции возрастает, о чем свидетельствуют данные гр. 10. Прибыль в расчете на единицу продукции увеличивается с 20 тыс. руб. до 95 тыс. руб.

Если рассчитать рентабельность как отношение прибыли к выручке, то при выпуске 500 единиц продукции она составляет 10% ($10 : 100 \cdot 100$), а при выпуске 2000 единиц — 19% ($19 : 100 \cdot 100$).

На основе данных табл. 13.3 приходим к выводу о том, что в условиях роста объемов производства и реализации продукции более сильно меняется прибыль. В этом проявляется действие так называемого операционного рычага.

Расчет силы воздействия операционного рычага рассмотрен в гл. 8.

Рост производства и реализации продукции, вызывая соответствующий рост переменных расходов при потреблении большего объема сырья, материалов, трудовых производственных затрат и т. п., становится источником их покрытия. Рост маржинальной прибыли в этих условиях даст положительный финансовый результат. Постоянные расходы в условиях расширения масштабов бизнеса также могут возрасти. Бизнес будет признан обоснованным лишь при опережающем росте выручки от продаж. Сдерживание роста постоянных расходов при наращении реализации продукции будет способствовать генерированию дополнительной прибыли, так как будет действовать эффект операционного рычага. Операционный рычаг проявляется в том, что любое изменение выручки от продаж (объемов продаж) порождает более сильное изменение прибыли. Вместе с тем СОР отражает степень предпринимательского риска: чем больше значение силы операционного рычага, тем выше предпринимательский риск. Для доказательства этого утверждения преобразуем формулу СОР:

$$\begin{aligned} \text{СОР} &= \frac{\text{Маржинальная прибыль}}{\text{Прибыль}} = \\ &= \frac{\text{Выручка от продаж} - \text{Переменные расходы}}{\text{Прибыль}} = \\ &= \frac{\text{Постоянные расходы} + \text{Прибыль}}{\text{Прибыль}} = \frac{\text{Постоянные расходы}}{\text{Прибыль}} + 1. \end{aligned}$$

Становится очевидной прямая функциональная зависимость силы операционного рычага от постоянных расходов. Действительно, в состав постоянных затрат входят, например, маркетинговые, рекламные расходы, которые способствуют минимизации рыночных рисков, а следовательно, увеличива-



ют продажи. При этом компания, умело управляя политикой цен, позиционируя и продвигая свою продукцию, может существенно увеличить продажи, результатом чего может стать увеличение прибыли. Насколько сильно возрастет прибыль, и показывает операционный рычаг.



Одним из блоков операционного анализа является маржинальный анализ, позволяющий изучить зависимость прибыли от продаж объема реализованной продукции, переменных и постоянных расходов, а также цен на продукцию.

В процессе *маржинального анализа* определяются:
порог рентабельности (безубыточный объем продаж) при заданных соотношениях цены, постоянных и переменных расходов;

влияние факторов на критический безубыточный объем продаж;

зона финансовой прочности, т. е. объем продаж, превышающий безубыточный объем продаж;

объем продаж для получения заданной прибыли от продаж.

Маржинальная прибыль — наиболее значимый оценочный показатель, исследуемый в рамках операционного анализа. С одной стороны, она служит промежуточным результатом производственной деятельности, поскольку рассчитывается как разница между суммой выручки от продаж и суммой переменных расходов. С другой стороны, маржинальная прибыль представляет собой источник покрытия постоянных расходов и формирования прибыли. Это доказывают преобразования, исходной предпосылкой которых является предположение о том, что выручка от продажи произведенной продукции должна быть больше, чем понесенные предприятием совокупные затраты (постоянные и переменные), и, следовательно, приносить прибыль:

$$\text{Выручка} = \text{Постоянные расходы} + \text{Переменные расходы} + \text{Прибыль.}$$

Откуда

$$\begin{aligned} \text{Маржинальная прибыль} &= \text{Выручка} - \text{Переменные расходы} = \\ &= \text{Постоянные расходы} + \text{Прибыль.} \end{aligned}$$

Маржинальная прибыль определяется также в расчете на единицу продукции как разница между ее ценой и суммой переменных затрат в расчете на единицу продукции. Чем выше значение удельной маржинальной прибыли, приходящейся на единицу продукции, тем выше степень участия данного вида продукции в покрытии постоянных затрат и формировании прибыли.

Следовательно, увеличение маржинальной прибыли — одна из ключевых задач, решение которых способствует росту финансовых результатов в целом.

Влияние уровня удельной маржинальной прибыли на операционную прибыль (P_N) можно отразить следующим образом:

$$\begin{aligned}
 P_N &= N - S_{\text{перем}} - S_{\text{пост}} = \sum_{i=1}^n (q_i \cdot p_i) - \sum_{i=1}^n (q_i \cdot S_{\text{перем}_i}^1) - S_{\text{пост}} = \\
 &= \sum_{i=1}^n q_i (p_i - S_{\text{перем}_i}^1) - S_{\text{пост}} = \sum_{i=1}^n q_i \cdot P_{\text{марж}_i}^1 - S_{\text{пост}},
 \end{aligned}$$

- где N — выручка от продажи продукции;
 $S_{\text{перем}}$ — переменные затраты;
 $S_{\text{пост}}$ — постоянные затраты;
 q_i — объем продукции в количественном выражении i -го вида;
 p_i — цена единицы продукции i -го вида;
 $S_{\text{перем}_i}^1$ — удельные переменные затраты в расчете на единицу продукции i -го вида;
 $P_{\text{марж}_i}^1$ — удельная маржинальная прибыль в расчете на единицу продукции i -го вида;
 n — количество видов продукции.

Как видно из преобразований, показатель удельной маржинальной прибыли — своеобразный коэффициент, усиливающий влияние изменения количества продукции на прибыль.

13.2. АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Методы и методики операционного анализа особенно актуальны, когда для организации складываются неблагоприятные рыночные условия вследствие падения спроса на продукцию, насыщения рынка. Используя его результаты, руководство предприятия получает возможность оперативно реагировать, варьируя цены, корректируя производственную программу и зная при этом, какие финансовые последствия можно от этого ожидать, т. е. CVP-analysis служит основным инструментом оперативного планирования и контроля производственной и сбытовой деятельности организации, позволяющим прогнозировать прибыль в зависимости от поведения затрат, объема производства и цен.



С помощью операционного анализа возможен поиск наиболее выгодных комбинаций между переменными затратами на единицу продукции, постоянными затратами, ценой и объемом продаж.

Он позволяет найти точку равновесия, или безубыточности, так называемый критический объем продаж — точку, в которой суммарный объем выручки равен суммарным затратам. Величина этих затрат складывается из общей величины постоянных затрат и тех переменных затрат, которые возникают как результат производства продукции, продажа которой должна полностью покрыть себестоимость производства и реализации. Точка безубыточности (точка равновесия, мертвая точка, критическая точка, порог рентабельности) — ситуация, при которой деятельность предприятия не приносит ни убытков, ни прибыли.

Продажи ниже точки безубыточности означают для предприятия убытки, выше точки равновесия — прибыль.

При проведении анализа безубыточности (Break-even Analysis) для определения порога рентабельности и его моделирования традиционно используются два метода анализа: метод уравнений и графический.

Для определения координат точки безубыточности с помощью *графического метода* соблюдается такая последовательность. На координатной плоскости (ось абсцисс — объем продукции в количественном выражении, ось ординат — стоимостное измерение показателей выручки, затрат, прибыли) проводится горизонталь — график прямой, описывающий поведение постоянных затрат, которые по мере наращивания объема продукции не изменяются. График постоянных затрат берет свое начало на вертикальной стоимостной оси на уровне, соответствующем сумме постоянных затрат.

Далее строится график выручки — прямая, начало которой в нулевой точке координат, окончание — в точке, соответствующей координатам: по оси абсцисс — общему количеству продукции, по оси ординат — денежному выражению продаж (Количество продукции × Цена единицы продукции).

График совокупных затрат представляет собой прямую линию, которая начинается от оси ординат на отметке, соответствующей сумме постоянных затрат, и заканчивается точкой с координатами по оси абсцисс — общего количества продукции, по оси ординат — денежного выражения суммы постоянных и переменных затрат. Порог рентабельности определяется координатами точки пересечения графиков выручки и себестоимости (суммы переменных и постоянных затрат).

Метод графического определения точки безубыточности показан на рис. 13.4. Как только порог рентабельности преодолен, график выручки оказывается выше графика совокупных затрат. В этой ситуации постоянные затраты полностью компенсированы продажами, а каждая дополнительно проданная единица продукции несет в себе частицу прибыли при усло-

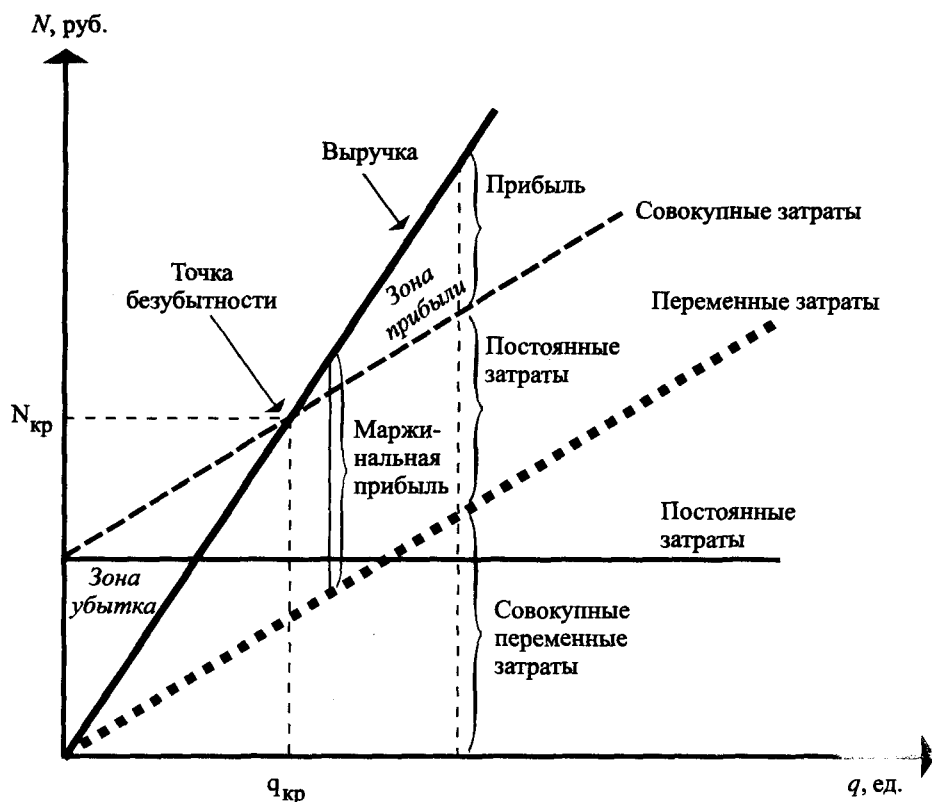


Рис. 13.4. Графическое отражение «порога» рентабельности

вии, что цена реализации превышает сумму переменных затрат, приходящихся на единицу продукции. Чем дальше от точки безубыточности окажется точка фактических продаж, тем больше прибыли получит предприятие.

Наряду с графическим методом для определения точки безубыточности используется также *метод уравнений*, который отличается большим удобством, поскольку его реализация предполагает ограниченное количество задаваемых начальных параметров: общей величины постоянных затрат, цены за единицу продукции и удельных переменных затрат на единицу продукции. Основа метода уравнений — формализованное описание точки безубыточности и его моделирование:

$$N_{кр} = S_{пер,кр} + S_{пост} \quad \text{или} \quad q_{кр} \cdot p = q_{кр} \cdot S'_{пер,кр} + S_{пост},$$

откуда

$$q_{кр} = \frac{S_{пост}}{p - S'_{пер,кр}};$$

$$N_{кр} = q_{кр} \cdot p,$$

- где $N_{кр}$ — выручка от продаж в точке безубыточности;
 $S_{пост}$ — постоянные затраты;
 $S_{пер,кр}$ — переменные затраты в точке безубыточности;
 $S_{пер,кр}^1$ — удельные переменные затраты в расчете на единицу продукции;
 $q_{кр}$ — объем продукции в точке безубыточности в количественном выражении;
 p — цена единицы продукции.

Умножив величину критического объема продукции в количественном выражении на цену, получим выручку от продаж в точке безубыточности ($N_{кр}$):

$$N_{кр} = q_{кр} \cdot p = \frac{S_{пост} \cdot p}{p - S_{пер}^1} = \frac{S_{пост}}{p - S_{пер}^1} = \frac{S_{пост}}{\frac{P_{марж}^1}{p}} = \frac{S_{пост}}{d_{p,марж}},$$

- где $P_{марж}^1$ — удельная маржинальная прибыль в расчете на единицу продукции;
 $d_{p,марж}$ — доля маржинальной прибыли в выручке (или доля маржинальной прибыли в цене единицы продукции).

В зависимости от имеющейся исходной информации для расчета точки безубыточности можно использовать представленные ниже формулы, полученные путем моделирования:

$$\text{Критический объем продаж в количественном выражении} = \frac{\text{Общая сумма постоянных расходов}}{\text{Сумма маржинальной прибыли в расчете на единицу продукции}},$$

$$\text{Критический объем продаж (в стоимостном выражении)} = \frac{\text{Общая сумма постоянных расходов}}{\text{Уровень (доля) маржинальной прибыли в общей сумме выручки от продаж}} =$$

$$= \frac{\text{Общая сумма постоянных расходов}}{1 - \frac{\text{Общая сумма переменных расходов}}{\text{Общая сумма выручки от продаж}}} =$$

$$= \frac{\text{Общая сумма постоянных расходов}}{1 - \frac{\text{Сумма переменных расходов на единицу продукции}}{\text{Цена единицы продукции}}}.$$

Рассмотрим пример определения точки безубыточности методом уравнений. Предположим, что известна только общая величина постоянных расходов — 20 000 тыс. руб. ($S_{пост}$), вели-

чина переменных расходов, приходящихся на единицу проданной продукции, — 600 руб. ($S_{\text{пер}}$) и цена реализации единицы продукции — 1000 руб. (p).

Точка безубыточности составит:

а) в денежном выражении:

$$N_{\text{кр}} = \frac{20\,000}{1000 - 600} = \frac{20\,000}{0,4} = 50\,000 \text{ тыс. руб.}$$

б) в количестве единиц продукции: $q_{\text{кр}} = \frac{50\,000}{1000} = 50 \text{ тыс. ед.}$

Для решения задачи графическим методом следует использовать другой набор исходной информации: общая величина постоянных расходов — 20 000 тыс. руб. ($S_{\text{пост}}$), общий объем продукции — 75 тыс. ед. по цене единицы — 1000 руб., общая величина переменных затрат — 45 000 тыс. руб.

Определим общую величину выручки от продаж ($N_{\text{общ}}$):

$$75\,000 \text{ ед.} \cdot 1000 \text{ руб.} = 75\,000 \text{ тыс. руб.}$$

Построим график безубыточности (рис. 13.5).

В точке безубыточности график выручки от продаж (N) пересекается с графиком общей величины постоянных и переменных расходов ($S_{\text{общ}}$), так как

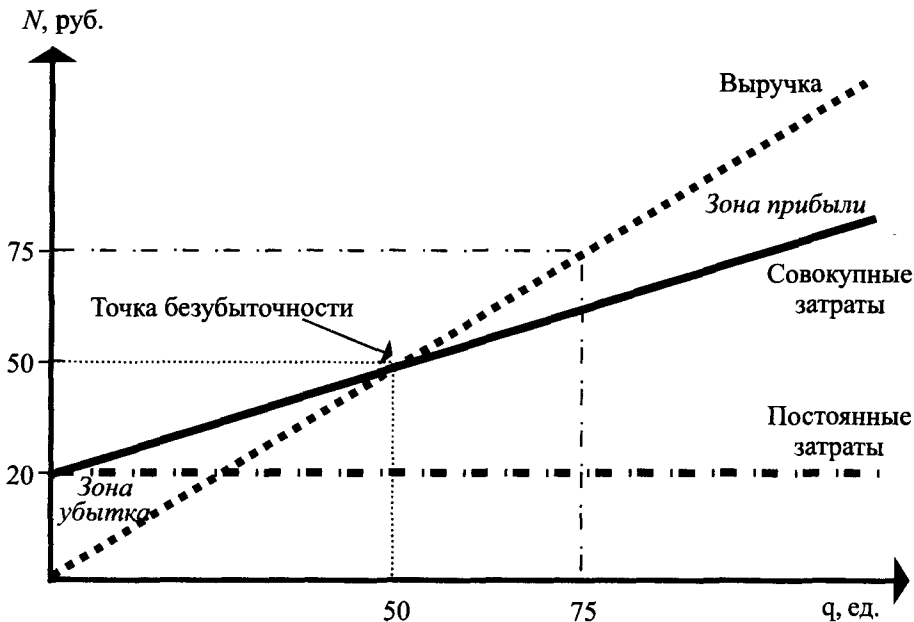


Рис. 13.5. График безубыточности

$$N_{кр} = S_{пост} + S_{пер_{кр}}, \text{ или } q_{кр} \cdot P = S_{пост} + q_{кр} \cdot S_{пер},$$

или

$$50 \text{ тыс. ед.} \cdot 1000 \text{ руб.} = 20\,000 \text{ тыс. руб.} + 50 \text{ тыс. ед.} \cdot 600 \text{ руб.} = 50\,000 \text{ тыс. руб.}$$

Разницу между общим объемом проданной продукции и ее критическим объемом (в точке безубыточности) принято называть запасом финансовой прочности (ЗФП), который рассчитывается как в стоимостном (ЗФП_N), так и в количественном выражении (ЗФП_q), а также в виде удельного веса по отношению к объему продаж (d_{ЗФП_N}):

$$\text{ЗФП}_N = \frac{\text{Общая величина выручки от продаж}}{\text{Величина выручки от продаж в точке безубыточности}};$$

$$\text{ЗФП}_q = \frac{\text{Общее количество проданной продукции}}{\text{Количество проданной продукции в точке безубыточности}};$$

$$d_{\text{ЗФП}_N} = \frac{\text{Запас финансовой прочности в стоимостном выражении}}{\text{Общая величина выручки от продаж}};$$

$$d_{\text{ЗФП}_q} = \frac{\text{Запас финансовой прочности в количестве единиц продукции}}{\text{Общий объем продаж в количественном выражении}}$$

Преобразуя показатель запаса финансовой прочности, можно выявить его обратную пропорциональную зависимость от силы операционного рычага (COP):

$$\begin{aligned} \text{ЗФП} &= N_{\text{общ}} - N_{\text{кр}} = N_{\text{общ}} - \frac{S_{\text{пост}}}{P_{\text{марж}}} = N_{\text{общ}} - \frac{S_{\text{пост}} \cdot N_{\text{общ}}}{P_{\text{марж}}} = \\ &= N_{\text{общ}} \cdot \left(1 - \frac{S_{\text{пост}}}{P_{\text{марж}}}\right) = N_{\text{общ}} \cdot \left(\frac{P_{\text{марж}} - S_{\text{пост}}}{P_{\text{марж}}}\right) = N_{\text{общ}} \cdot \left(\frac{P_N}{P_{\text{марж}}}\right) = \frac{N_{\text{общ}}}{\frac{P_{\text{марж}}}{P_N}} = \frac{N_{\text{общ}}}{\text{COP}} \end{aligned}$$

- где $N_{\text{общ}}$ — общая величина выручки от продаж;
 $N_{\text{кр}}$ — выручка от продаж в точке безубыточности;
 $S_{\text{пост}}$ — постоянные затраты;
 $P_{\text{марж}}$ — маржинальная прибыль;
 P_N — прибыль от продаж.

Важный момент в маргинальном анализе — изучение влияния факторов (постоянных и переменных затрат и цен) на

критический объем продаж, для расчета которого воспользуемся формулой точки безубыточности в количественном выражении ($q_{кр}$):

$$q_{кр} = \frac{S_{пост}}{p - S_{пер\ кр}^I},$$

где p — цена единицы продукции;
 $S_{пост}$ — постоянные затраты;
 $S_{пер\ кр}^I$ — удельные переменные затраты в расчете на единицу продукции.

Влияние каждого фактора на изменение критического объема продукции в отчетном периоде по сравнению с предыдущим (или плановыми показателями) можно определить с помощью метода цепных подстановок следующим образом («отч» — показатели отчетного периода, «пред» — показатели предыдущего периода):

1. Расчет влияния на $q_{кр}$ изменения постоянных расходов ($S_{пост}$):

$$\Delta q_{кр}^{S_{пост}} = \frac{\Delta S_{пост}}{p_{пред} - S_{перем\ пред}^I}.$$

2. Расчет влияния на $q_{кр}$ изменения переменных расходов ($S_{перем}$):

$$\Delta q_{кр}^{S_{перем}} = S_{пост\ отч} \cdot \left(\frac{1}{p_{пред} - S_{перем\ отч}^I} - \frac{1}{p_{пред} - S_{перем\ пред}^I} \right).$$

3. Расчет влияния на $q_{кр}$ изменения цены (p):

$$\Delta q_{кр}^p = S_{пост\ отч} \cdot \left(\frac{1}{p_{отч} - S_{перем\ отч}^I} - \frac{1}{p_{пред} - S_{перем\ отч}^I} \right).$$

Далее проверяются расчеты влияния факторов:

$$\Delta q_{кр} = \Delta q_{кр}^{S_{пост}} + \Delta q_{кр}^{S_{перем}} + \Delta q_{кр}^p.$$

Подобные алгоритмы расчетов можно использовать также и для целей прогнозирования, в том числе для определения ценовой политики. В условиях роста цен на потребляемое сырье, тарифов оплаты труда, ставок арендной платы и т. п. важно предусмотреть, какое повышение цен на реализуемую продукцию сможет компенсировать влияние этих негативных факторов для того, чтобы точка безубыточности не увеличилась.

Пример 1

Чтобы определить, как повлияет на критический объем продукции рост постоянных затрат на 10%, переменных затрат — на 8% и может ли 6% роста цен на реализуемую продукцию компенсировать негативные последствия, воспользуемся сложившимися данными. В отчетном периоде общая величина постоянных расходов ($S_{\text{пост}}$) — 20 000 тыс. руб.;

общий объем продукции (q) — 75 тыс. ед.;

цена единицы продукции (p) — 1000 руб.;

удельные переменные затраты в расчете на единицу продукции ($S_{\text{пер}}^1$) — 600 руб.

Объем продукции в точке безубыточности в количественном выражении в отчетном периоде составил:

$$q_{\text{кр}} = \frac{20\,000}{1 - 0,6} = 50\,000 \text{ ед.}$$

Расчет влияния факторов на изменение точки безубыточности:

а) постоянных расходов —

$$\Delta q_{\text{кр}}^{S_{\text{пост}}} = \frac{20\,000 \cdot 0,1}{1 - 0,6} = 5000 \text{ ед.};$$

б) переменных расходов ($S_{\text{перем}}$):

$$\Delta q_{\text{кр}}^{S_{\text{перем}}} = 22\,000 \left(\frac{1}{1 - 0,6 \cdot 1,08} - \frac{1}{1 - 0,6} \right) = 22\,000 (2,84 - 2,5) = 7500 \text{ ед.};$$

в) цены (p) —

$$\Delta q_{\text{кр}}^p = 22\,000 \left(\frac{1}{1 \cdot 1,06 - 0,648} - \frac{1}{1 - 0,648} \right) = 22\,000 (2,427 - 2,84) = -9082 \text{ ед.}$$

Совокупное влияние факторов:

$$\Delta q_{\text{кр}} = \Delta q_{\text{кр}}^{S_{\text{пост}}} + \Delta q_{\text{кр}}^{S_{\text{перем}}} + \Delta q_{\text{кр}}^p = 5000 + 7500 + (-9082) = 3418 \text{ ед.}$$

В стоимостном выражении эта величина составит 3623 тыс. руб. ($3418 \cdot 1,06$), что на 7,25% больше сложившегося объема точки безубыточности в отчетном периоде.

Таким образом, планируемый рост цен на 6% не сможет устранить роста точки безубыточности, следовательно, велика вероятность усиления предпринимательских рисков; следует предпринять необходимые действия в части снижения постоянных затрат либо изыскать возможность увеличения цен на реализуемую продукцию.

По данным отчетности ОАО «Гран» рассчитаны показатели точки безубыточности, запаса финансовой прочности и силы операционного рычага за 2005—2006 гг. (табл. 13.4).

РАСЧЕТ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ, ЗАПАСА ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ И СИЛЫ ОПЕРАЦИОННОГО РЫЧАГА ОАО «ГРАН»

Показатель	2005 г.	2006 г.	Изменение, (+, -)	Темп роста, %
А	1	2	3	4
1. Выручка от продаж N , тыс. руб.	29 670	33 304	3634	112,25
2. Переменные расходы $S_{пер}$, тыс. руб.	20 457	20 369	-88	99,57
3. Постоянные расходы $S_{пост}$, тыс. руб.	6323	8081	1758	127,80
4. Маржинальная прибыль $P_{марж}$ (стр. 1 — стр. 2), тыс. руб.	9213	12 935	3722	140,40
5. Доля (уровень) маржинальной прибыли в выручке от продаж d_{PM} (стр. 4: стр. 1)	0,31052	0,38839	0,07787	125,08
6. «Критическая» точка безубыточности $N_{кр}$ (стр. 3 : стр. 5), тыс. руб.	20 363	20 806	443	102,18
7. Запас финансовой прочности ЗФП (стр. 1 — стр. 6), тыс. руб.	9307	12 498	3191	134,29
8. Доля (уровень) запаса финансовой прочности в выручке от продаж $d_{ЗФП}$ (стр. 7 : стр. 1 · 100), %	31,37	37,53	6,16	119,64
9. Прибыль от продаж P_N (стр. 4 — стр. 3), тыс. руб.	2890	4854	1964	167,96
10. Сила операционного рычага COP (стр. 4 : стр. 9)	3,19	2,66	-0,53	83,39

В 2006 г. ОАО «Гран» преодолело порог рентабельности при достижении объема продаж на сумму 20 806 тыс. руб., что на 443 тыс. руб. превысило точку безубыточности 2005 г. Причина такой ситуации объясняется резким ростом постоянных затрат, сумма которых в 2006 г. составила 8081 тыс. руб., что на 1758 тыс. руб. (или на 27,80%) больше, чем в предыдущем году.

Вместе с тем снижение уровня переменных затрат, а также активизация продажи продукции позволили «сгладить» негативное влияние постоянных затрат, в результате чего точка безубыточности возросла не столь значительно — на 2,18%. Все же сложившаяся ситуация свидетельствует о возрастании производственного риска, имевшем место в отчетном году.

Сила операционного рычага составила в 2006 г. 2,66 раза, а в 2005 г. — 3,19 раза. Ориентируясь на темп роста выручки (112,25%), можно предположить, что в классическом варианте прибыль от продаж должна была бы увеличиться на 39,08% ($12,25 \cdot 3,19 = 39,08$). Это соответствовало бы действительности при условии стабильных постоянных расходов и ограниче-

нии роста переменных расходов 12,25%. В действительности компании удалось при положительной динамике реализации продукции снизить переменные расходы на 88 тыс. руб. (или на 0,43%). Несмотря на рост постоянных расходов на 1758 тыс. руб. (+27,80%), это позволило обеспечить прирост прибыли от продаж более интенсивными темпами, чем можно было ожидать, ориентируясь на силу операционного рычага 2005 г. Таким образом, фактический прирост прибыли от продаж в 2006 г. составил 67,96% (или 1964 тыс. руб.), что свидетельствует о повышении эффективности производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Гран».

Рассматривая проблему преодоления точки безубыточности, следует учитывать то обстоятельство, что предприятие, как правило, производит не один вид продукции, а порой сотни и тысячи. В этих условиях предложенные выше варианты расчетов порога рентабельности следует уточнить с учетом ассортимента продукции. Для этого можно использовать следующую методику, которая реализована с использованием материалов ОАО «Гран», которое выпускает три вида продукции марок «Аэлита» («А»), «Вавилон» («В») и «Сити» («С») (табл. 13.5).

Используя условные обозначения, приведенные в табл. 13.5, и исходя из общего определения точки безубыточности, произведем ее моделирование:

$$N_{кр} = S_{пер_{кр}} + S_{пост}$$

или

$$\sum_{i=1}^n q_{i_{кр}} \cdot p_i = \sum_{i=1}^n q_{i_{кр}} \cdot S_{пер_i}^1 + S_{пост};$$

$$q_{кр_A} (p_A - S_{пер_A}^1) + q_{кр_B} (p_B - S_{пер_B}^1) + q_{кр_C} (p_C - S_{пер_C}^1) = S_{пост}.$$

Для решения уравнения относительно $q_{кр_A}$ необходимо принять за неизвестное $q_{кр_A}$, тогда, используя данные табл. 13.5 (стр. 1) за 2005 г., получим

$$q_{кр_B} = \frac{q_B}{q_A} \cdot q_{кр_A} = \frac{17\ 560}{4100} \cdot q_{кр_A} = 4,2829268 q_{кр_A};$$

$$q_{кр_C} = \frac{q_C}{q_A} \cdot q_{кр_A} = \frac{9151}{4100} \cdot q_{кр_A} = 2,2319512 q_{кр_A}.$$

Тогда:

$$q_{кр_A} \cdot (1,15 - 0,9435) + 4,2829268 \cdot q_{кр_A} \cdot (0,90 - 0,534) + 2,2319512 \cdot q_{кр_A} \cdot (1 - 0,7881) = 6323;$$

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ И ИНДИВИДУАЛЬНОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ ОАО «ГРАН»

Показатель	Виды продукции (марки)						Итого	
	А («Аэлита»)		В («Вавилон»)		С («Сигма»)		2005 г.	2006 г.
	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.		
А	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Количество реализованной продукции q_i , шт.	4100	4250	17 560	20 020	9151	7348	30 811	31 618
2. Цена p_i , тыс. руб.	1,15	1,2	0,90	0,95	1,00	1,25	0,96297	1,05332
3. Выручка от продаж N_i , тыс. руб.	4715	5100	15 804	19 019	9151	9185	29 670	33 304
4. Переменные расходы на единицу продукции $S_{пер, i}^1$, тыс. руб.	0,9435	0,8007	0,5340	0,5520	0,7881	0,8050	0,66395	0,64422
5. Общая величина переменных расходов $S_{пер, i}$ (стр. 1 · стр. 4), тыс. руб.	3868	3403	9377	11 051	7212	5915	20 457	20 369
6. Постоянные расходы $S_{пост, i}$, тыс. руб.	—	—	—	—	—	—	6323	8081
7. Маржинальная прибыль (стр. 3 – стр. 5) $P_{марж, i}$, тыс. руб.	847	1697	6427	7968	1939	3270	9213	12 935
8. Маржинальная прибыль на единицу продукции $P_{марж, i}^1$ (стр. 7 : стр. 1), тыс. руб.	0,2065	0,3993	0,3660	0,3980	0,2119	0,4450	0,2990	0,4091
9. Доля маржинальной прибыли в выручке от продаж $d_{P_{марж}}$ (стр. 7 : стр. 3), коэффициент	0,17964	0,332745	0,40667	0,41895	0,21189	0,3560	0,31052	0,38839
10. Критический объем продаж продукции в количественном выражении $q_{кр, i}$, шт.	2814	2655	12 052	12 507	6281	4590	21 147	19752
11. Величина переменных расходов в точке безубыточности $S_{пер, кр, i}$ (стр. 10 · стр. 4), тыс. руб.	2655	2126	6436	6904	4950	3695	14 041	12 725

Продолжение табл. 13.5

Показатель	Виды продукции (марки)						Итого	
	3236	3186	10 846	11 882	6281	5738	20 363	20 806
12. Критический объем продаж продукции в стоимостном выражении $N_{кр}^{\text{об}}$ (стр. 10 · стр. 2), тыс. руб.								
13. Запас финансовой прочности ЗФП $_{q_i}$ (стр. 1 – стр. 10), шт.	1286	1595	5508	7513	2870	2758	9664	11 866
14. Запас финансовой прочности ЗФП $_N$ (стр. 3 – стр. 12), тыс. руб.	1479	1914	4958	7137	2870	3447	9307	12 498
15. Прибыль от продаж P_N (стр. 8 · стр. 13), тыс. руб.	266	637	2016	2990	608	1227	2890	4854
16. Рентабельность продаж ρ_{N_i} (стр. 13 : стр. 3), %	5,64	12,49	12,76	15,72	6,64	13,36	9,74	14,57

$$q_{кр_A} (0,2065 + 1,5675512 + 0,4729505) = 6323;$$

$$2,24700166 \cdot q_{кр_A} = 6323.$$

Откуда:

$$q_{кр_A} = 2814 \text{ шт.}; \quad q_{кр_B} = 12\,052 \text{ шт.}; \quad q_{кр_C} = 6281 \text{ шт.}$$

(табл. 13.6, стр. 10)

Точка безубыточности в стоимостном выражении табл. 13.5 (стр. 12) составит:

$$N_{кр_A} = 2814 \cdot 1,15 = 3236 \text{ тыс. руб.};$$

$$N_{кр_B} = 12\,052 \cdot 0,90 = 10\,846 \text{ тыс. руб.};$$

$$N_{кр_C} = 6281 \cdot 1 = 6281 \text{ тыс. руб.}$$

$N_{кр} = 3236 + 10\,846 + 6281 = 20\,363$ тыс. руб., что соответствует показателю точки безубыточности, рассчитанному без учета структуры продукции (см. табл. 13.4).

Показатели точки безубыточности в количественном и стоимостном выражении с учетом изменения состава продукции, цен и затрат за 2006 г. рассчитаны аналогичным способом.

Прибыль от продаж по каждому виду продукции определяется следующим образом:

$$P_{N_i} = (q_i - q_{кр_i}) \cdot P_{марж_i}^1$$

Приведем расчеты по 2005 г.:

$$P_{N_A} = (4100 - 2814) \cdot 0,2065 = 266 \text{ тыс. руб.};$$

$$P_{N_B} = (17\,560 - 12052) \cdot 0,3660 = 2016 \text{ тыс. руб.};$$

$$P_{N_C} = (9151 - 6281) \cdot 0,2119 = 608 \text{ тыс. руб.}$$

Общая величина прибыли от продаж составляет 2890 тыс. руб. (266 + 2016 + 608), что соответствует этому же показателю, представленному в Отчете о прибылях и убытках (форма № 2, стр. 050 за 2005 г.)

Рентабельность продаж по каждому виду продукции определяется по формуле:

$$\rho_{N_i} = \frac{P_{N_i}}{N_i}.$$

Аналогично рассчитаны показатели точки безубыточности и прибыли по данным 2006 г.

Как видно из расчетов, производство всех видов продукции для ОАО «Гран» является рентабельным. Однако показатели точки безубыточности, прибыли и рентабельности по видам продукции значительно варьируются.


Как в 2005 г., так и в 2006 г. наиболее рентабельной была реализация продукции марки «В», уровень которой в отчетном году составил 15,72%, что почти на 3% выше, чем в предыдущем году. Вместе с тем наблюдался еще более существенный рост рентабельности по продукции марки «А» — с 5,64% в 2005 г. до 12,49% — в 2006 г.

Рассмотрев возможности *CVP*-анализа, следует остановиться и на недостатках данного метода. В первую очередь это касается распределения постоянных затрат по видам (группам) продукции. В представленном выше примере постоянные затраты изначально не были распределены по видам продукции, но в процессе определения точки безубыточности это все же было сделано, когда решалось уравнение для определения критического количества по видам продукции. Фактически постоянные затраты были распределены пропорционально количеству продукции.

Проблема распределения касается также и косвенных переменных затрат, которые зависят от всего выпуска продукции, но не учитывают изменения объемов по каждому его виду (например, затраты электроэнергии для освещения производственного помещения, в котором производятся разные виды продукции).

Вместе с тем изложенная методика может быть использована для вычисления точки безубыточности не только за конкретный период времени, но и для каждой партии товара, для каждого производственного подразделения внутри организации.

13.3. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

 Для эффективного функционирования системы управления необходима качественная информация о воздействии различных факторов на производство и сбыт продукции не только для целей контроля и планирования производственных показателей, но и прогнозирования размеров рынка, рыночной доли предприятия, цен и структуры реализации.

Оценка влияния факторов на динамику затрат, прибыли и рентабельности, подготовленная на основе детального изучения внешних и внутренних факторов, является важным оперативным и стратегическим инструментом управления. Создание адекватной факторной модели, использование ее для прогнозирования хозяйственных ситуаций, информационное обеспечение факторного анализа уже сложившихся и будущих результатов бизнес-процессов позволяют принимать своевременные и обоснованные управленческие решения, минимизирующие негативное воздействие внешней и внутренней среды бизнеса. Умея оценить факторы, можно создать на предприятии эффективный механизм управления ими.

Поскольку на результативность производства и реализацию продукции оказывает влияние большое количество разнообразных факторов, в том числе специфических, свойственных деятельности конкретного предприятия, то и методики, необходимые для их анализа, отличаются оригинальностью и создаются под конкретную управленческую задачу.

Целесообразно рассмотреть несколько методик факторного анализа, которые достаточно универсальны и наиболее часто востребованы.

Первая методика факторного анализа позволяет выявить, насколько обоснованны затраты на производство и реализацию продукции. Под воздействием объективных факторов абсолютная величина затрат, как правило, увеличивается в условиях роста объемов производства, инфляционных процессов, изменения управленческой политики в части позиционирования, рекламы продукции, освоения ее новых видов и т. д. Все это может привести порой к резкому увеличению затратной

составляющей бизнеса, но насколько оправдан такой рост, поможет убедиться реализация одной из методик факторного анализа, представленной ниже.

Для подтверждения обоснованности затрат следует исходить из соотношения темпа их роста и темпа роста выручки от продаж (доходов), причем последний должен быть опережающим, поскольку расходы бывают оправданы тогда, когда они компенсированы полученными доходами (в данном случае речь идет о текущих операционных расходах на производство и реализацию продукции без учета затрат капитального характера). Безусловно, для компенсации понесенных текущих затрат требуется порой длительное время, измеряемое месяцами, а в иных случаях — годами (освоение новых видов продукции, расширение сети продаж и т. п.).

В данном случае ограничимся анализом деятельности предприятия в относительно стабильных условиях, при незначительных колебаниях рыночного спроса, цен, ассортимента выпускаемой продукции, структуры затрат и т. п.

Для оценки влияния факторов на результативный для данного случая показатель — расходоемкости производства и реализации продукции ($d_{S_{\text{общ}}}$) воспользуемся следующей формулой:

$$d_{S_{\text{общ}}} = \frac{\text{Величина расходов по обычным видам деятельности (Общая сумма постоянных и переменных расходов)}}{\text{Величина выручки от продаж}}$$

Используя методику моделирования исходной факторной системы Du Pont, преобразуем вышеприведенную формулу в многофакторную модель смешанного типа:

$$d_{S_{\text{общ}}} = \frac{S_{\text{общ}}}{N} = \frac{q_{\text{общ}} \cdot S_{\text{перем}}^I + S_{\text{пост}}}{q_{\text{общ}} \cdot p},$$

- где $S_{\text{общ}}$ — общая величина постоянных и переменных расходов (расходов по обычным видам деятельности);
 N — выручка от продаж;
 $q_{\text{общ}}$ — общий объем производства и реализации в количественном выражении;
 $S_{\text{перем}}^I$ — удельные переменные расходы в расчете на единицу продукции;
 p — цена единицы продукции;
 $S_{\text{пост}}$ — величина постоянных расходов.

Алгоритмы расчетов влияния факторов на изменение уровня расходоемкости производства и реализации продукции с использованием способа цепных подстановок приведены в табл. 13.6.

Таблица 13.6

**ПОРЯДОК РАСЧЕТА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ
РАСХОДОЕМКОСТИ ПРОДАЖ**

Расходоёмкость выручки от продаж	$q_{обп}$	$S'_{перем}$	$S_{пост}$	p
1. Предыдущего года	пред	пред	пред	пред
2. Пересчитанная с учетом изменения общего количества продукции в отчетном году	отч	пред	пред	пред
3. Пересчитанная с учетом изменения общего количества продукции и удельных переменных расходов в отчетном году	отч	отч	пред	пред
4. Пересчитанная с учетом изменения общего количества продукции, удельных переменных расходов и постоянных расходов в отчетном году	отч	отч	отч	пред
5. Пересчитанная с учетом изменения общего количества продукции, удельных переменных расходов, постоянных расходов и цен в отчетном году (отчетного года)	отч	отч	отч	отч
6. Расчет влияния факторов	стр. 2 – стр. 1	стр. 3 – стр. 2	стр. 4 – стр. 3	стр. 5 – стр. 4

Примечание. Сокращения «пред» и «отч» означают соответственно данные предыдущего и отчетного периодов.

На основе данных управленческой отчетности ОАО «Гран» рассчитано влияние факторов на уровень расходоёмкости продаж методом цепных подстановок (табл. 13.7).

В 2006 г. ОАО «Гран» успешно осуществляло расширение масштабов производства и реализации продукции, что в целом привело к повышению результативности бизнеса. Это выражается в снижении относительного уровня расходоёмкости операционной деятельности с 90,260% в 2005 г. до 85,245% — в 2006 г. То есть если в предыдущем году компания тратила 90,26 коп. для получения каждого рубля выручки, то в 2006 г. ей требовалось для этого лишь 85,245 коп.

В результате расчетов выявлено неоднозначное влияние факторов на динамику расходоёмкости. Так, среди четырех исследованных факторов наиболее благоприятное влияние оказали удельные переменные расходы и ценовая политика, в результате чего затратность операционной деятельности сни-

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ПОКАЗАТЕЛЬ РАСХОДЕМОСТИ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖ ОАО «ГРАН»

Показатель	2005 г.	2006 г.	$\pm\Delta$	Темп роста, %
А	1	2	3	4
1. Количество проданной продукции $q_{\text{общ}}$, шт.	30 811	31 618	807	102,62
2. Общая величина переменных расходов $S_{\text{пер}}$, тыс. руб.	20 457	20 369	-88	99,57
3. Удельные переменные расходы в расчете на единицу реализованной продукции $S_{\text{пер}}^1$, тыс. руб.	0,66395	0,64422	-0,01973	0,9703
4. Общая величина постоянных расходов $S_{\text{пост}}$, тыс. руб.	6323	8081	1758	127,80
5. Общая величина расходов по обычным видам деятельности (полная себестоимость производства и реализации продукции) $S_{\text{общ}}$, тыс. руб.	26 780	28 450	1670	106,23
6. Средняя цена единицы продукции p , тыс. руб.	0,962968	1,053324	0,090356	109,38
7. Выручка от продаж N , тыс. руб.	29 670	33 304	3634	112,25
8. Расходоёмкость выручки от продаж (доля общей величины расходов по обычным видам деятельности в сумме выручки от продаж) $d_{S_{\text{общ}}}$, %	90,260	85,245	-4,835	94,64
9. Влияние на расходоёмкость выручки от продаж факторов $\Delta d_{S_{\text{общ}}}$, % — всего В том числе:	-	-	-4,835	-
а) общего объема реализованной продукции в количественном выражении $\Delta d_{S_{\text{общ}}}^{q_{\text{общ}}}$	-	-	-0,545	-
б) суммы переменных расходов в расчете на единицу реализованной продукции $\Delta d_{S_{\text{общ}}}^{S_{\text{пер}}}$	-	-	-2,048	-
в) общей величины условно-постоянных расходов $\Delta d_{S_{\text{общ}}}^{S_{\text{пост}}}$	-	-	5,773	-
г) цен $\Delta d_{S_{\text{общ}}}^p$	-	-	-8,015	-

зилась на 2,048% и 8,015% соответственно. Вместе с тем в результате роста постоянных расходов произошло увеличение расходоёмкости на 5,773%, что является негативным моментом. Для выявления конкретных причин создавшейся ситуа-

ции следует детально рассмотреть состав постоянных затрат и разработать меры, направленные на предотвращение их неоправданного роста в будущем.

Дальнейшая конкретизация влияния факторов на расходоёмкость производства и реализацию продукции возможна с использованием более развернутой модели:

$$d_{S_{\text{общ}}} = \frac{\left(\sum_{i=1}^n q_{\text{общ, произв}} \cdot d_{i_{\text{произв}}} \cdot \sum_{k=1}^l S_{\text{перем } k}^i \right) + \sum_{j=1}^m S_{\text{пост } j}}{\sum_{i=1}^n q_{\text{общ, реализ}} \cdot d_{i_{\text{реализ}}} \cdot p_{i_{\text{реализ}}}}$$

- где $d_{S_{\text{общ}}}$ — расходоёмкость производства и реализации продукции;
- $q_{\text{общ, произв}}$ — общий объем производства продукции в количественном выражении;
- $q_{\text{общ, реализ}}$ — общий объем реализации продукции в количественном выражении;
- $d_{i_{\text{произв}}}$ — доля (удельный вес) производства продукции i -го вида;
- n — количество видов производства и реализации продукции;
- $d_{i_{\text{реализ}}}$ — доля (удельный вес) реализации продукции i -го вида;
- $S_{\text{перем } k}^i$ — удельные переменные расходы k -го вида в расчете на единицу производства продукции i -го вида;
- l — количество видов переменных расходов для производства продукции i -го вида;
- $p_{i_{\text{реализ}}}$ — цена реализации единицы продукции i -го вида;
- $S_{\text{пост } j}$ — сумма постоянных расходов j -го вида;
- m — количество видов постоянных расходов.

Следует отметить, что для проведения расчетов методом цепных подстановок с использованием факторной модели, включающей большое количество факторов, в условиях многономенклатурного производства целесообразным является использование стандартной компьютерной программы Excel.

Факторный анализ операционной деятельности включает такой важный этап, как расчет и оценка влияния факторов на прибыль. Для реализации методики анализа влияния пяти факторов на изменение прибыли от продаж ОАО «Гран» использованы данные управленческого учета. Исходные данные за 2005 и 2006 гг., а также промежуточные расчеты необходимых показателей представлены в табл. 13.8.

Для расчета влияния шести факторов на результативный показатель — прибыль от продаж (P^N) — использован метод

Таблица 13.8

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ДИНАМИКУ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ ОАО «ГРАН»

№ п/п	Вид продукции (марка)	Количество реализованной продукции, шт.		Цена единицы продукции, тыс. руб.		2005 г., тыс. руб.	2006 г., тыс. руб.	2005 г., тыс. руб.	2006 г., тыс. руб.
		2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.				
A	Б	1	2	3	4	5	6	7	
1	«Аэлита»	4100	4250	1,15	1,2	4715	4888	5100	
2	«Вавилон»	17 560	20 020	0,90	0,95	15 804	18 018	19 019	
3	«Сити»	9151	7348	1,00	1,25	9151	7348	9185	
4	Итого выручка от продаж	—	—	—	—	29 670	30 254	33 304	
		Количество реализованной продукции, шт.		Себестоимость (общая величина постоянных и переменных расходов) единицы продукции, тыс. руб.:		2005 г., тыс. руб.	2006 г., тыс. руб.	2005 г., тыс. руб.	2006 г., тыс. руб.
5	«Аэлита»	4100	4250	0,8600	0,9004	3526	3655	3827	
6	«Вавилон»	17 560	20 020	0,6800	0,6500	11 941	13 614	13 013	
7	«Сити»	9151	7348	0,7445	0,6573	6813	5471	4830	
8	Итого себестоимость проданной продукции	—	—	—	—	22 280	22 470	21 670	
						2005 г., тыс. руб.	2006 г., тыс. руб.	2005 г., тыс. руб.	2006 г., тыс. руб.
9	Коммерческие расходы					1480	1480	2550	
10	Управленческие расходы					3020	3020	4230	
11	Прибыль (убыток) от продаж					2890	3284*	4854	

* Показатель рассчитан следующим образом: пункт 4 гр. 6 – пункт 8 гр. 6 – пункт 9 гр. 6 – пункт 10 гр. 6

цепных подстановок, а в качестве факторов выбраны следующие показатели:

q — объем продаж продукции в количественном выражении;

$S^{\text{прод}}$ — себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;

$S^{\text{ком}}$ — коммерческие расходы;

$S^{\text{упр}}$ — управленческие расходы;

d_i — структура реализованной продукции;

p_i — цены на реализованную продукцию.

Поясним расчеты некоторых показателей табл. 13.8. Показатели гр. 6 определены расчетным путем. Для этого использованы объемы продажи продукции в количественном выражении за отчетный год, умноженные на цены, ставки и тарифы предыдущего года. В частности, по строкам показателей выручки (N_{2006} в ценах 2005) значения гр. 6 определяются по формуле:

$$N_{2006 \text{ в ценах } 2005} = \sum_{i=1}^n q_{2006_i} \cdot P_{2005_i},$$

где q_{2006_i} — объем продаж продукции i -го вида в количественном выражении за отчетный 2006 г.;

P_{2005_i} — цена единицы продукции i -го вида за предшествующий 2005 г.

Например, гр. 6, стр. 1 (марка «Аэлита»): $4250 \cdot 0,8600 = 3655$ тыс. руб. Итоговая величина выручки по гр. 6 рассчитывается как сумма построчно рассчитанных значений выручки по каждому виду продукции.

Показатель прибыли от продаж (P^N) по гр. 6 (стр. 11) выведен расчетным путем как разница между выручкой от продаж, себестоимостью проданной продукции, коммерческими и управленческими расходами.

Вначале определяется совокупное влияние всех шести факторов на прибыль от продаж (стр. 11, гр. 7 — гр. 5):

$$\Delta P^N = P_{2006}^N - P_{2005}^N = 4854 - 2890 = +1964 \text{ тыс. руб.}$$

Далее рассчитывается влияние на прибыль каждого из шести факторов в отдельности.

1. Изменение прибыли в связи с ростом общего количества проданной продукции ($q_{\text{общ}}$). Вначале рассчитывается темп роста общего количества проданной продукции:

$$N_{2006 \text{ в ценах } 2005} : N_{2005} = 30\,254 : 29\,670 = 1,0197 \text{ (или } 101,97\%).$$

Темп прироста составил 0,0197 (или 1,97%). Тогда влияние динамики общего объема продукции в количественном выражении на прибыль составит:

$$\Delta P_q^N = \text{Темп прироста } q \cdot P_{2005}^N = 0,0197 \cdot 2890 = +57 \text{ тыс. руб.}$$

2. Изменение прибыли в связи с сокращением *себестоимости продукции* ($S_{\text{пр}}$) рассчитывается как разница между себестоимостью отчетного периода и себестоимостью, исчисленной исходя из количества потребленных ресурсов на производство продукции в отчетном периоде, но по ставкам и тарифам предыдущего периода. При этом полученная разница окажет обратное влияние на прибыль, так как она находится в обратной зависимости от себестоимости и всех других показателей расходов:

$$\Delta P_{S_{\text{пр}}}^N = -(S_{\text{пр}2006} - S_{\text{пр}2006 \text{ в тарифах } 2005}) = -(21\,670 - 22\,470) = +800 \text{ тыс. руб.}$$

3. Изменение прибыли в связи с ростом *коммерческих расходов* (S_k):

$$\Delta P_{S_k}^N = -(S_{k2006} - S_{k2006 \text{ в тарифах } 2005}) = -(2550 - 1480) = -1070 \text{ тыс. руб.}$$

4. Изменение прибыли в связи с ростом *управленческих расходов* (S_y):

$$\Delta P_{S_y}^N = -(S_{y2006} - S_{y2006 \text{ в тарифах } 2005}) = -(4230 - 3020) = -1210 \text{ тыс. руб.}$$

5. Изменение прибыли в связи с ростом *цен* (p) на реализованную продукцию:

$$\Delta P_p^N = N_{2006} - N_{2006 \text{ в ценах } 2005} = 33\,304 - 30\,254 = +3050 \text{ тыс. руб.}$$

6. Изменение прибыли *из-за структурных сдвигов в реализации продукции* (d_i):

$$\begin{aligned} \Delta P_{d_i}^N &= P_{2006 \text{ в тарифах } 2005}^N - P_{2005}^N \cdot \text{Темп роста } q_{\text{общ}} = \\ &= 3284 - (2890 \cdot 1,0197) = 337 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Следует пояснить алгоритм расчета влияния данного фактора. Дело в том, что расчетная прибыль по графе 6 ($P_{2006 \text{ в ценах и тарифах } 2005}^N$) учитывает не только динамику изменения реализации по каждому виду продукции (структурных сдвигов), но и изменение их общего количества ($q_{\text{общ}}$), влияние которого уже было рассчитано в первом расчете (см. выше). Поэтому из расчетной прибыли по гр. 6 ($P_{2006 \text{ в ценах и тарифах } 2005}^N$) следует вычесть не прошлогоднюю прибыль, а ее скорректированную величину с учетом изменения фактора общего количества продукции ($P_{2005}^N \cdot \text{Темп роста } q_{\text{общ}}$). Суммарное влияние двух факторов, связанных с изменением коли-



чества продукции (общего количества и структуры), составит 394 тыс. руб. ($57 + 337$), что соответствует разнице между расчетной прибылью по гр. 6 и прошлогодней прибылью ($3284 - 2890 = 394$ тыс. руб.).

Далее производится проверка правильности расчетов, для чего определяется алгебраическая сумма влияния шести факторов на изменение прибыли от продаж в 2006 г.

$\Delta P^N = (+57) + (+800) + (-1070) + (-1210) + (+3050) + (+337) = +1964$ тыс. руб., что соответствует общему приросту прибыли от продаж.

Как видно из приведенных расчетов, наиболее существенное влияние на рост прибыли в отчетном году оказал ценовой фактор. Положительное воздействие роста цен на реализуемую продукцию привело к росту прибыли на сумму 2704 тыс. руб. Значительное влияние на прибыль оказало также снижение себестоимости проданной продукции, в результате чего прибыль возросла на 1510 тыс. руб. Ассортиментная политика также сыграла положительную роль, следствием чего стало увеличение прибыли на сумму 337 тыс. руб. Незначительным по сравнению с предыдущими факторами оказалось положительное влияние роста объемов продукции (+57 тыс. руб.).

Отрицательное воздействие на прибыль оказало резкое увеличение коммерческих и управленческих расходов, в результате чего она оказалась меньше на 2230 тыс. руб. ($1030 + 1210$).

Следует отметить, что выявленный рост прибыли за счет цен и себестоимости можно оценить неоднозначно. Скорее всего, рост цен стал результатом инфляционного воздействия. Если принять во внимание, что за 2006 г. инфляция составила порядка 10%, то выручка отчетного года в сопоставимых ценах 2005 г. составит:

$$N_{\text{без влияния инфляции}} = N_{2006} : \text{Индекс инфляции} = 33\,304 : 1,1 = 30\,276 \text{ тыс. руб.}$$

Сравнив полученный результат с выручкой, взятой из гр. 6 табл. 13.9, можно определить реальное влияние на прибыль ценового фактора, отражающего изменение цен в результате повышения качества продукции. То есть, реализуя свою политику управления ценами, ОАО «Гран» в 2006 г. нарастило прибыль не столь значительно, как это было рассчитано в пятом расчете (влияние цен):

$$\Delta P^N_{\text{политика цен}} = N_{\text{без влияния инфляции}} - N_{2006 \text{ в ценах } 2005} = 30\,276 - 30\,254 = 22 \text{ тыс. руб.}$$

Действие второго положительно повлиявшего на прибыль фактора — себестоимости — обусловлено, по-видимому, относительным снижением расходоемкости производства и реали-

зации, т. е. сокращением удельных расходов материальных, трудовых и других затрат в расчете на единицу продукции. В свою очередь, можно предположить, что компания закупала более дешевое сырье, сэкономила на тарифных ставках оплаты труда производственных рабочих и т. п. Вместе с тем закупки более дешевого аналогичного сырья удается осуществлять, как правило, увеличивая объем партии и (или) не прибегая к отсрочке оплаты счетов поставщиков. При этом возрастает потребность в оборотных средствах, источником покрытия которой становятся дорогостоящие банковские кредиты, проценты по которым увеличивают другие виды расходов. В результате прибыль предприятия может быть существенно сокращена. Кроме того, увеличение доли заемных средств в составе всего капитала повышает финансовую зависимость, увеличивает финансовые риски, снижает платежеспособность компании.

Следующая методика имеет особую актуальность в процедурах прогнозирования результатов бизнеса. Для предпринимательской деятельности довольно характерна ситуация, когда первичным показателем бизнес-плана выступает прибыль. Например, когда требуется спрогнозировать период окупаемости операционных (текущих) затрат, поскольку он рассчитывается как отношение прибыли за весь планируемый период (год) к затратам (средним за период, например, месяц).

Исходя из заданной суммы прибыли, определяется объем продаж продукции, необходимый для ее получения при известных ценах, постоянных затратах и удельных переменных затратах на единицу продукции. Для расчета количества продукции используется следующая формула:

$$q_{\text{расчетн}} = \frac{\text{Общая величина необходимой маржинальной прибыли}}{\text{Удельная маржинальная прибыль в расчете на единицу продукции}} = \frac{S_{\text{пост}} + P_{\text{прогноз}}}{p - S_{\text{перем}}^{\text{ед}}}$$

- где $P_{\text{прогноз}}$ — заданная (прогнозная) величина прибыли;
 $q_{\text{расчетн}}$ — расчетный необходимый объем продаж в количественном выражении;
 $S_{\text{пост}}$ — общая величина постоянных расходов;
 $S_{\text{перем}}^{\text{ед}}$ — удельные переменные расходы на единицу продукции;
 p — цена единицы продукции.

Расчетный объем продаж в стоимостном выражении ($N_{\text{расчетн}}$), необходимый для покрытия совокупных постоянных и переменных расходов, а также для формирования заданного объема прибыли, рассчитывается следующим образом:

$$N_{\text{расчетн}} = q_{\text{расчетн}} \cdot p.$$

Пример 1

В отчетном периоде сложились следующие показатели:

Общая величина постоянных расходов ($S_{\text{пост}}$) — 20 000 тыс. руб.

Общий объем реализованной продукции (q) — 75 тыс. ед.

Цена единицы продукции (p) — 1000 руб.;

Удельные переменные затраты в расчете на единицу продукции ($S_{\text{перем}}^I$) — 600 руб.

Предполагается, что в планируемом периоде произойдет рост постоянных затрат на 5%, переменных — на 4%. Маркетинговые исследования показали, что цена на реализуемую продукцию может быть повышена максимум на 3%. Следует определить необходимое количество продаж продукции для достижения 5%-ного роста прибыли от уже достигнутого уровня отчетного периода.

Вначале определим результаты деятельности за отчетный период:

а) выручка от продажи продукции:

$$N_{\text{отч}} = q_{\text{отч}} \cdot p_{\text{отч}} = 75\,000 \cdot 1,0 = 75\,000 \text{ тыс. руб.};$$

б) переменные расходы:

$$S_{\text{перем}} = q_{\text{отч}} \cdot S_{\text{пер}}^I = 75\,000 \cdot 0,6 = 45\,000 \text{ тыс. руб.};$$

в) прибыль от продаж:

$$P^N = 75\,000 - 45\,000 - 20\,000 = 10\,000 \text{ тыс. руб.};$$

Далее определим показатели прогнозируемого периода:

а) постоянные расходы:

$$S_{\text{пост}} = 20\,000 \cdot 1,05 = 21\,000 \text{ тыс. руб.};$$

б) удельные переменные расходы в расчете на единицу продукции —

$$S_{\text{пер}}^I = 600 \cdot 1,04 = 624 \text{ руб.};$$

в) цена за единицу продукции:

$$p = 1000 \cdot 1,03 = 1030 \text{ руб.}$$

г) планируемая прибыль от продаж:

$$P = 10\,000 \cdot 1,05 = 10\,500 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем необходимый объем продаж в количественном выражении, выручка от которого позволит покрыть возросшие расходы и получить желаемую величину прибыли:

$$q_{\text{расчетн}} = \frac{S_{\text{пост}} + P_{\text{прогноз}}}{p - S_{\text{перем}}^I} = \frac{21\,000 + 10\,500}{1,030 - 0,624} = 77\,586 \text{ ед.}$$

Таким образом, для достижения поставленной цели — увеличения прибыли на 5% — необходимо реализовать продукции больше, чем в отчетном периоде, на 2586 ед. (77 586 — 75 000),

что на 3% больше уже достигнутого уровня. Если по результатам исследования спроса на продукцию окажется, что 3%-ный рост продаж невозможен в связи с насыщенностью рынка, то руководством следует принять решение по сдерживанию уровня цен на свою продукцию и изысканию резервов сокращения постоянных расходов. Вместе с тем увеличение постоянных расходов в части продвижения продукции (например, рекламы) может привести к увеличению спроса на продукцию, что, в свою очередь, позволит получить заданную величину прибыли.

Оценка результативности операционной деятельности компании невозможна без исследования факторов, повлиявших на рентабельность продаж (ρ_N). В качестве одного из вариантов факторного анализа рентабельности продаж рассмотрим влияние структуры реализованной продукции и индивидуальных уровней рентабельности по ее видам (табл. 13.9).

Таблица 13.9

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ СТРУКТУРЫ ПРОДАЖ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ НА ПРИБЫЛЬ ПО ДАННЫМ ОАО «ГРАН»

Марка продукции	Выручка от продаж, тыс. руб.		Структура выручки от продаж, %		Уровень рентабельности, %		Расчет влияния факторов на рентабельность продаж, тыс. руб.		
	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.	гр. 3 · гр. 5	гр. 4 · гр. 5	гр. 4 · гр. 6
							100	100	100
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Аэлита	4715	5100	15,89	15,31	5,64	12,49	0,8962	0,8635	1,9122
Вавилон	15 804	19 019	53,27	57,11	12,76	15,72	6,7973	7,2872	8,9777
Сити	9151	9185	30,84	27,58	6,64	13,36	2,0478	1,8313	3,6847
Итого	29 670	33 304	100,00	100,00	9,74	14,57	9,74	9,98	14,57

Рентабельность продаж возросла в целом по предприятию в 2006 г. по сравнению с 2005 г. на 4,83% (14,57 – 9,74).

Расчет влияния факторов на рентабельность продаж производится методом цепных подстановок:

а) влияние изменения структуры реализованной продукции —
итог гр. 8 — итог гр. 7 = 9,98 – 9,74 = 0,24%;

б) влияние изменения индивидуальной рентабельности —
итог гр. 9 — итог гр. 8 = 14,57 – 9,98 = 4,59%;

Проверка. Совокупное влияние двух факторов 0,24 + 4,59 = 4,83%, что соответствует общему наращению рентабельности продаж.

Таким образом, общий рост рентабельности продаж был обеспечен в основном за счет повышения индивидуальной рентабельности по всем трем видам продукции. Следовательно-

но, совокупное изменение рентабельности под воздействием отдельных видов продукции (+4,59%) распределяется следующим образом:

- марка «Аэлита» — на 1,05% ($1,9122 - 0,8635 \approx 1,05$);
- марка «Вавилон» — на 1,69% ($8,9777 - 7,2872 \approx 1,69$);
- марка «Сити» — на 1,85% ($3,6847 - 1,8313 \approx 1,85$).

Основная причина столь положительной динамики заключается в повышении индивидуальных уровней маржинальной прибыли, обусловленном удачным сочетанием двух факторов: снижением относительного уровня расходоемкости продукции в части переменных затрат и ростом цен (см. табл. 13.7).

Изложенные выше методики позволяют детально оценить воздействие многочисленных разнонаправленно действующих факторов и на основе полученных результатов анализа своевременно разрабатывать адекватные управленческие решения, способствовать повышению результативности бизнеса, укреплению рыночных позиций предприятия в конкурентной борьбе.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какая взаимосвязь между показателями — главный объект изучения операционного анализа?
2. В чем отличие понятий «расходы» и «затраты»?
3. По каким классификационным признакам группируются показатели затрат?
4. Какие виды себестоимости используются в операционном управленческом анализе?
5. Что является признаком отнесения затрат к группе постоянных или переменных?
6. Как можно обосновать важность анализа маржинальной прибыли?
7. Что такое порог рентабельности?
8. Какие существуют методы определения точки безубыточности?
9. В чем проявляется действие операционного рычага?
10. Как описываются возможные последствия роста силы операционного рычага и как это может отразиться на эффекте финансового рычага?

ТЕСТЫ

- 13.1. Маржинальная прибыль рассчитывается с учетом предварительного ранжирования расходов по обычным видам деятельности на:
- а) переменные и постоянные;
 - б) производственные и непроизводственные;
 - в) основные и вспомогательные.
- 13.2. Маржинальная прибыль — это разница между:
- а) переменными и постоянными расходами;
 - б) выручкой от продаж и производственными расходами;
 - в) выручкой от продаж и переменными расходами.

13.3. Величина прибыли от продаж рассчитывается как разность между:

- а) выручкой от продажи продукции и переменными расходами;
- б) выручкой от продажи продукции и себестоимостью производства и реализации продукции;
- в) маржинальной прибылью и переменными расходами.

13.4. Объем продаж для преодоления точки безубыточности рассчитывается по данным:

- а) бухгалтерского баланса;
- б) внутреннего учета и отчетности;
- в) формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

13.5. Под влиянием ожидаемого роста постоянных расходов объем продаж для преодоления точки безубыточности должен:

- а) уменьшиться;
- б) увеличиться;
- в) остаться без изменения.

13.6. Рост силы операционного рычага влияет на прибыль от продаж в сторону ее:

- а) роста;
- б) снижения;
- в) не влияет.

13.7. Сила воздействия операционного рычага рассчитывается по формуле:

а) $\frac{\text{Маржинальная прибыль}}{\text{Прибыль}}$;

б) $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Маржинальная прибыль}}$;

в) $\frac{\text{Маржинальная прибыль}}{\text{Выручка от продаж}}$.

13.8. Сила операционного рычага показывает, как изменится:

а) величина переменных расходов при изменении выручки от продаж;

б) величина прибыли от продаж при изменении объема продаж;

в) прибыль от продаж при изменении постоянных расходов.

13.9. Запас финансовой прочности определяется как:

а) сумма переменных затрат и прибыли от продаж;

б) разность между общей выручкой от продаж и критической выручкой от продаж;

в) разность между общей выручкой от продаж и маржинальной прибылью.

13.10. Сила воздействия операционного рычага при неизменности переменных затрат на единицу продукции и цен будет больше при:

а) большей величине постоянных затрат;

б) меньшей величине постоянных затрат;

в) не зависит от величины постоянных затрат.

ГЛАВА 14

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

- 14.1. Основы бизнес-планирования деятельности организации. Бизнес-план: назначение, виды, содержание
- 14.2. Формирование основных показателей финансового плана. Бюджетирование. Виды и назначение бюджетов
- 14.3. Инвестиционный анализ в системе стратегического планирования бизнеса
- 14.4. Анализ финансовых рисков в прогнозировании деятельности организации

14.1. ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ. БИЗНЕС-ПЛАН: НАЗНАЧЕНИЕ, ВИДЫ, СОДЕРЖАНИЕ

Сегодня трудно представить компанию, которая успешно функционировала бы без прогнозирования своей деятельности как в текущем, так и стратегическом аспектах. Реальные перспективы бизнеса невозможно оценить без тщательного исследования уже достигнутых результатов. Организация осуществляет планирование деятельности на основе маркетинговых исследований и исходя из производственно-финансовых, организационных и иных своих возможностей.



Процессам планирования деятельности организации должен предшествовать кропотливый поиск резервов роста масштабов бизнеса, источником которого служит рост капитала, как собственного, так и заемного.

Только наращивая капитал, компания может выдержать жесткие условия конкуренции, т. е. иметь возможность снизить относительный уровень цен на свой товар за счет снижения затратоемкости.



Исключительную роль в обосновании показателей бизнес-планов играют результаты всеобъемлющего, глубокого экономического анализа деятельности компании.

В процедурах составления бизнес-планов финансово-экономический анализ выполняет стратегическую функцию *прогнозирования* деятельности хозяйствующего субъекта на основе оценки бизнеса и его составляющих в предшествующем (отчетном) периоде.

Бизнес-план — это специальный документ (программа), содержащий все основные характеристики перспектив развития бизнеса. Бизнес-план служит средством менеджмента фирмы. Цель любого бизнес-плана — достижение желаемого результата деятельности. В зависимости от тех или иных предпринимательских целей формируются основные разделы и показатели бизнес-плана. Бизнес-планирование представляет собой последовательное изложение системы реализации проекта, его ключевых характеристик, способных убедить инвестора (или иного пользователя) в выгодности проекта и необходимости участия в нем. К главным компонентам процесса бизнес-планирования относятся:

изложение обоснования выгоды проекта для его потенциальных участников в доступной для восприятия форме;

доказательство укрепления жизнеспособности и будущей устойчивости организации, реализующей проект;

предвидение рисков предпринимательской деятельности;

конкретизация перспективы бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития;

развитие перспективного (стратегического) взгляда на организацию и ее рабочую среду путем получения ценного опыта планирования.

Существуют различные *виды* бизнес-планов, направленные на решение таких задач, как:

- планирование текущей деятельности;
- создание новой организации;
- осуществление инвестиционных проектов;
- проведение реорганизации хозяйствующего субъекта;
- финансовое оздоровление организации;
- реализация отдельных коммерческих проектов;
- эмиссия ценных бумаг и др.

Использование бизнес-плана имеет два ключевых направления. С одной стороны, он носит характер документа *внутреннего* пользования, представленного в виде программы реализации проектного задания с подробным описанием последовательности, способов, средств и результатов бизнеса. С другой стороны, бизнес-план информирует о технических, организационных, экономических, финансовых, юридических и других преимуществах *внешних* заинтересованных лиц (потенциальных инвесторов, кредиторов, поставщиков, клиентов, органы государственного и муниципального управления и т. д.). Назначение

ние бизнес-плана заключается в решении следующих принципиальных задач:

- изучение перспектив развития будущего рынка сбыта;
- определение конкретного направления деятельности компании, ее места в соответствующем рыночном сегменте;
- формулировка долговременных и краткосрочных целей, стратегии и тактики их достижения;
- обоснование маркетинговых мероприятий по изучению рынка, организации рекламы, стимулированию сбыта, ценообразованию и т. д.;
- выбор ассортимента предлагаемых компанией товаров и услуг;
- разработка системы мотивации труда работников в соответствии с поставленными целями бизнес-плана;
- оценка затрат и потенциальной прибыльности бизнеса;
- выявление возможных негативных факторов в процессе реализации бизнес-плана и разработка мероприятий по минимизации рисков;
- определение критериев оценки текущих и конечных результатов бизнеса;
- определение политики финансирования бизнеса и др.

Предваряет разработку бизнес-плана тщательный анализ и оценка:

текущего финансового состояния организации;
сложившегося производственного потенциала;
достигнутого положения компании на рынке.

Схема, представленная на рис. 14.1, отражает назначение бизнес-плана, сферы его применения и основные требования к содержанию.

Составление бизнес-плана имеет специфику, связанную с отраслевой принадлежностью фирмы, ее организационно-правовой формой и т. п., вместе с тем структура различных бизнес-планов не имеет значительных отличий. Бизнес-план состоит из определенных разделов, в формировании которых важная роль принадлежит экономическому анализу.

Бизнес-план составляется, как правило, на несколько лет, его показатели имеют достаточно приближенные значения. Традиционно значения основных показателей первого планового года представляются с помесечной или квартальной детализацией, второго года — с поквартальной, а третьего и последующих лет — содержат годовые показатели.

Структура бизнес-плана и его детализация определяются направленностью и масштабом предполагаемой деятельности (спецификой объекта, сферой деятельности фирмы, организационным состоянием, размерами предполагаемого рынка, на-

**Бизнес-план –
комплекс информационных и обосновывающих материалов
для принятия решений о состоятельности и эффективности
инвестиционных намерений**

Субъекты

Органы государственного управления	Предпринимательские структуры	Инвесторы
------------------------------------	-------------------------------	-----------

Сфера применения

Обеспечение соответствия законодательным, нормативным и техническим требованиям	Комплекс достаточных оснований для привлечения инвесторов	Определение наиболее выгодных условий предоставления инвестиционных ресурсов	Комплекс достаточных оснований для привлечения инвесторов и других участников реализации проекта	Порядок оформления инвестиционного проекта в согласующих и утверждающих инстанциях	Оценка предпринимательского риска	Оценка экономической эффективности (чистая приведенная стоимость, норма рентабельности, срок окупаемости и др.)	Оценка инвестиционного риска
---	---	--	--	--	-----------------------------------	---	------------------------------

Рис. 14.1. Назначение и сфера применения бизнес-плана

личием конкурентов и перспективами роста) и находят свое воплощение в модели бизнес-плана, которая зависит от его назначения, а также особенностей коммерческой организации.

Примерный перечень разделов и их содержание представлены в табл. 14.1.

Таблица 14.1

СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ БИЗНЕС-ПЛАНА

Раздел	Содержание раздела
Резюме	<p>Название и цель инвестиционного проекта</p> <p>Участник(и) проекта</p> <p>Срок реализации и общая стоимость проекта, в том числе по этапам его реализации</p> <p>Суть проекта и текущее состояние</p> <p>Источники финансирования</p> <p>Критерии эффективности проекта</p> <p>Целесообразность и инвестиционная привлекательность</p> <p>Место расположения организации</p>

Раздел	Содержание раздела
Товар (услуга)	<p>Описание продукции или услуг</p> <p>Назначение продукции</p> <p>Характеристика потребительских свойств продукции</p> <p>Отличие продукции от имеющихся аналогов</p>
Рынок сбыта	<p>Сложившееся состояние дел в отрасли (динамика объемов реализации, освоение новых изделий, появление новых предприятий)</p> <p>Потенциальные потребители</p> <p>Рыночная конъюнктура</p>
Конкуренция	<p>Потенциальные конкуренты</p> <p>Оценка объемов продаж, доходов конкурентов</p> <p>Оценка перспектив развития производства конкурентов</p> <p>Характеристика качества продукции и ценовой политики конкурентов</p>
План маркетинга	<p>Характеристика потенциальных потребителей продукции и конкурентов, анализ динамики и прогнозирование потребительского спроса</p> <p>Географические сегменты реализации продукции предприятием (региональный, российский, внешний рынок)</p> <p>Технический уровень предприятия, уровень конкурентоспособности продукции</p> <p>Общий объем реализации аналогичной продукции конкурентами (анализ динамики за предыдущие годы)</p> <p>Оценка и прогнозирование текущей емкости рынков с учетом уровня потребительского спроса</p> <p>Анализ неудовлетворенного спроса на аналогичную продукцию, прогноз объемов продаж продукции</p> <p>Анализ цен на товары-аналоги</p> <p>Прогноз собственных цен на продукцию</p> <p>Характеристика каналов сбыта продукции</p> <p>Обоснование рекламной политики (необходимость рекламы, ее вид, направления, масштабы рекламных акций)</p> <p>Наличие предварительных договоренностей о поставках продукции с потребителями</p>
Организационный план	<p>Описание сути проекта, этапов его реализации, задач и результатов каждого этапа</p> <p>Обоснование организационной формы реализации инвестиционного проекта (на базе действующего предприятия, в рамках вновь создаваемого предприятия, выбор организационно-правовой формы нового предприятия, предполагаемый состав учредителей, доля участия, включая контрольный пакет, принципы распределения прибыли и т. д.)</p> <p>Эмиссионная и дивидендная политика. Порядок выпуска ценных бумаг (какие, сколько, порядок распространения, затраты на эмиссию), размер дивидендных выплат</p> <p>Формы и условия участия инвесторов в реализации проекта (права, обязанности, льготы, доля и порядок участия в распределении прибыли и др.)</p> <p>Структура управления предприятием (руководство, должностные инструкции, условия оплаты, стимулирование)</p>

Раздел	Содержание раздела
Оценка рисков и страхование	<p>Оценка оптимальности проекта и вероятности его реализации (расчет точки безубыточности, анализ чувствительности и финансовой устойчивости)</p> <p>Оценка слабых сторон фирмы</p> <p>Оценка вероятности реализации рисков</p> <p>Разработка альтернативных сценариев</p> <p>Варианты профилактики рисков</p> <p>Разработка программ внутреннего и внешнего страхования рисков</p>
Финансовый план	<p>План выручки от продаж</p> <p>План доходов и расходов</p> <p>План текущих расходов с детализацией по элементам (материальных, трудовых, амортизационных отчислений и пр.) и по функциям (производственная себестоимость, коммерческие, управленческие, финансовые, прочие расходы, налоговые издержки)</p> <p>План капитальных затрат</p> <p>Расчет прибыли от продаж</p> <p>Прогноз денежных потоков</p> <p>Расчет потребности в оборотных средствах</p> <p>План баланса активов и пассивов</p> <p>График достижения безубыточности</p> <p>Расчет показателей эффективности проекта (дисконтированного чистого дохода, срока окупаемости, внутренней нормы рентабельности и т. п.)</p> <p>Прогнозирование финансового состояния предприятия (структуры баланса, коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости и т. д.)</p>
Стратегия финансирования	<p>Обоснование системы финансирования проекта</p> <p>Оптимизация собственных и заемных источников средств</p> <p>Условия финансирования (процентная ставка, график погашения, выплата дивидендов и т. п.)</p> <p>Прогноз платежеспособности</p>
Приложения к бизнес-плану	<p>Исходные финансово-экономические показатели, промежуточные расчеты, расшифровки агрегированных показателей, алгоритмы расчетов</p> <p>Документы (лицензии, патенты, свидетельства о праве собственности, регистрация товарного знака и т. п.)</p> <p>Контракты и т. д.</p>

14.2. ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО ПЛАНА. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ. ВИДЫ И НАЗНАЧЕНИЕ БЮДЖЕТОВ



Планирование представляет собой формирование системы показателей деятельности организации в виде количественных и качественных характеристик, которые необходимо достигнуть за тот или иной период времени.

Финансовое планирование — разработка системы финансовых планов по отдельным аспектам деятельности для реализа-

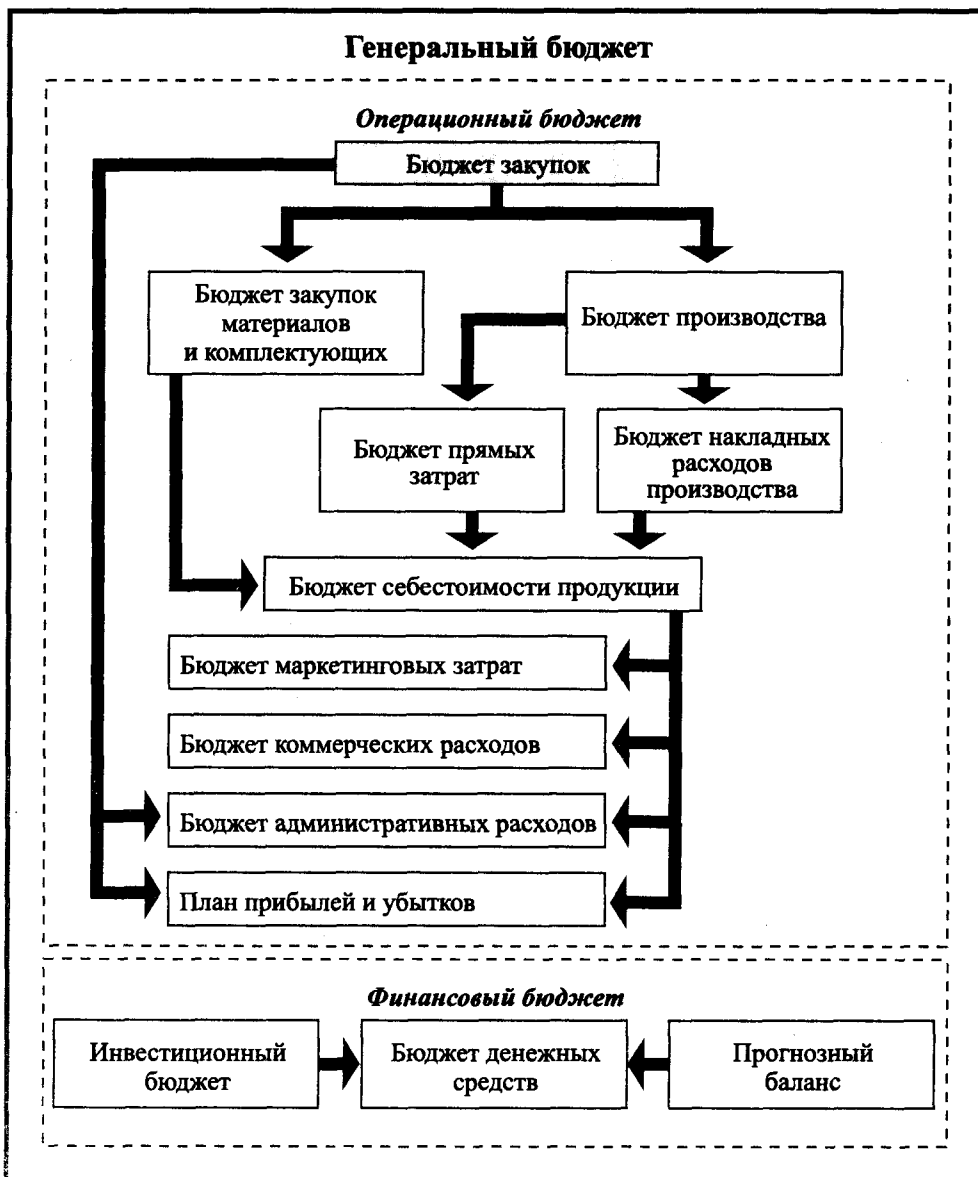


Рис. 14.2. Генеральный бюджет организации, осуществляющей производственную деятельность

ции финансовой стратегии предприятия (табл. 14.2). К исходным предпосылкам финансового планирования относятся:

- финансовая стратегия — система целевых финансовых нормативов;
- политика финансирования расширения масштабов бизнеса;

планируемые объемы обычной, инвестиционной и финансовой деятельности;
оценка динамики и прогноз внешних рыночных факторов;
прогноз финансовых результатов и финансового состояния.

Таблица 14.2

**СИСТЕМЫ И ФОРМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Система финансового планирования	Форма планирования	Период
Прогнозирование важнейших целевых параметров развития бизнеса	Разработка политики формирования стратегии бизнеса и системы целевых параметров его развития	До трех лет
Текущее планирование	Разработка текущих финансовых планов по отдельным аспектам деятельности организации	Год
Оперативное планирование	Разработка и доведение до исполнителей бюджетов, платежных календарей и других форм оперативных плановых заданий по всем основным вопросам финансово-хозяйственной деятельности организации	Месяц, квартал

Финансовый план — один из главных разделов бизнес-плана; представляется в виде таблиц, показатели которых содержат прогнозные значения основных финансово-экономических показателей с необходимой детализацией и разбивкой по временным интервалам (годам, кварталам, месяцам).

Практически любой финансовый план отождествляется с бюджетом. *Бюджетирование* — система краткосрочного планирования, учета и контроля ресурсов и результатов деятельности коммерческой организации, а также один из ключевых инструментов оперативного контроллинга. Его цель — формирование генерального бюджета предприятия, представляющего собой развернутый прогноз будущих финансовых операций. Бюджетирование — это комплексный процесс, включающий:

бюджет как финансовый план;

финансовую и управленческую отчетность как результат выполнения бюджета;

последовательную цепь управленческих действий, направленных на интеграцию различных управленческих подсистем в единую систему бюджетного управления.

Бюджетирование выполняет не только функцию прогнозирования бизнеса, но и контрольную, в основу реализации которой заложен ряд принципов:

контроль исполнения планов по предприятию в целом и по отдельным бюджетным центрам;

персонализация контрольных показателей за конкретными работниками;

сочетание текущего и итогового контроля, т. е. контроль должен осуществляться как в конце планового периода, так и в течение планового периода с целью оперативного реагирования на возникающие отклонения;

определение причин и виновников отклонений;

удобство восприятия отчетов об исполнении бюджетов.

Преимущества бюджетирования заключаются в следующем:

1. Планирование, как стратегическое, так и оперативное, помогает контролировать производственную ситуацию в текущем режиме. Без наличия плана руководитель, как правило, только реагирует на обстановку, вместо того чтобы контролировать ее.

2. Интегрированный бюджет позволяет усовершенствовать и повысить эффективность распределения и использования ресурсов предприятия.

3. Бюджет, являясь составной частью управленческого контроля, создает объективную основу оценки результатов деятельности предприятия в целом и отдельных его подразделений.

4. Бюджет — средство координации деятельности различных подразделений промышленного предприятия. Побуждает руководителей отдельных центров строить свою деятельность, принимая во внимание интересы предприятия в целом.

5. Бюджет составляет основу для оценки выполнения плана центрами финансовой ответственности.

6. Детально проработанный бюджет и оперативный контроль его выполнения позволяют принимать обоснованные решения в части ценообразования, анализа безубыточности производства, планирования ассортимента продукции, определения структуры продукции с учетом лимитирующего фактора, реструктуризации бизнеса, осуществления капитальных вложений.

Принято подразделять бюджеты на *операционные* (бюджеты текущей деятельности) и *финансовые*. Существуют также бюджеты различных управленческих уровней и назначения, наиболее полным из которых является генеральный бюджет предприятия. Компоненты генерального бюджета организации, осуществляющего производственную деятельность, представлены на рис. 14.2.

Рассмотрим формирование показателей основных бюджетных составляющих. Исходной предпосылкой формирования бюджета служит обоснование *плана объемов продаж*, так как, с одной стороны, они зависят от результатов маркетинга, с дру-

гой — от обоснованности уровня цен на реализуемую продукцию. Показатели данного раздела финансового плана формируются также с учетом прогнозных объемов производства продукции и переходящих остатков готовой продукции. Расчеты выполняются по каждому виду планируемого объема производства и реализации продукции и в целом по организации по годам, кварталам и месяцам (в натуральном и стоимостном выражении) (табл. 14.3).

Таблица 14.3

РАСЧЕТ ПЛАНИРУЕМЫХ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ

Показатель	План на 1-й год			Итого на 1-й год	План на 2-й год				Итого план на 2-й год	Итого план на 3-й год	Итого план на 4-й год и т. д.
	январь	февраль и т. д.	декабрь		I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал			
Объем продаж продукции в количественном выражении											
Цена за единицу											
Объем продаж продукции в денежном выражении											

План продаж детализируется по видам продукции в натуральных и стоимостных показателях для каждого бюджетного периода (табл. 14.4).

Таблица 14.4

ПЛАН ПРОДАЖ ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ

Продукция	Количество	Цена	Стоимость
А			
В			
и т. д.			
Итого			

На основе данных плана продаж формируются показатели плана производства продукции (табл. 14.5).

Таблица 14.5

ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

Продукция	Количество единиц незавершенного производства на начало периода	Количество планируемой к выпуску готовой продукции	Количество единиц незавершенного производства на конец периода
А			
В			
и т. д.			
Итого			

Показатели данного раздела формируются с учетом прогнозных объемов продаж продукции и переходящих остатков готовой продукции. Для этого может быть использована формула:

$$П_{\text{пл}} = P_{\text{пл}} + O_{\text{пл}}^{\text{к}} - O_{\text{пл}}^{\text{н}},$$

- где $P_{\text{пл}}$ — объем производства продукции за период;
- остатки готовой продукции на начало и конец планируемого периода;
 - объем продаж (реализации) готовой продукции за период.

Такой расчет выполняется по каждому *виду* планируемого объема производства продукции и *в целом* по организации (*в натуральном и стоимостном выражении*).

На основе количественных данных о выпуске продукции составляется бюджет потребности в производственных ресурсах.

Бюджет прямых материальных затрат содержит информацию о затратах в предстоящем бюджетном периоде сырья, мате-

Таблица 14.6

БЮДЖЕТ ПРЯМЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ

Вид материала (сырья)	Потребность по видам продукции (в количественном выражении)			Потребность, всего	Учетная цена, руб.	Стоимость, руб.
	А	В	и т. д.			
1						
2						
и т. д.						

риалов, комплекующих в натуральном и стоимостном выражении по видам продуктов и в целом по предприятию (табл. 14.6).

При расчете потребности в приобретении материальных ресурсов необходимо учесть их переходящие складские запасы на начало и конец периода.

Бюджет прямых затрат на оплату труда отражает потребность в основном производственном персонале и затраты на оплату его труда в предстоящем периоде (табл. 14.7).

Таблица 14.7

БЮДЖЕТ ПРЯМЫХ ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ ТРУДА

Категория персонала	Трудозатраты по видам продукции, ч			Трудозатраты, всего, ч	Ставка оплаты труда, руб./ч	Итого прямые затраты на оплату труда, руб.	Прочие начисления, руб.	Прямые затраты на оплату труда, всего, руб.
	А	В	и т. д.					
1								
2								
и т. д.								
Итого								

План потребности в работе производственного оборудования содержит показатели необходимой потребности в основных средствах для производства запланированных объемов продукции (табл. 14.8).

Таблица 14.8

ПЛАН ПОТРЕБНОСТИ В РАБОТЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Вид оборудования	Потребность по видам продукции, машино-ч			Общая потребность, машино-ч	Стоимость машино-ч, руб.	Стоимость всего, руб.
	1	2	и т. д.			
1						
2						
и т. д.						
Итого						

План общепроизводственных затрат отражает затраты на содержание производственной инфраструктуры, необходимой для выполнения производственного плана (табл. 14.9).

Таблица 14.9

ПЛАН ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ

Статья расходов	Сумма, тыс. руб.
Оплата труда работников, обслуживающих оборудование, машины, механизмы и транспортные средства	
Амортизация производственного оборудования, машин, механизмов и транспортных средств	
Ремонт основных производственных средств	
Содержание аппарата производственного управления	
Содержание прочего цехового персонала	
Амортизация производственных зданий, сооружений	
Прочие общепроизводственные статьи	
<i>Всего</i>	

Расшифровка расходов может производиться с использованием различных классификационных подходов по:

элементам (материальные, оплата труда, социальные отчисления, амортизация, прочие) и их составляющим;

функциям (производственные, коммерческие, управленческие, прочие);

зависимости от объемов производства и реализации продукции (переменные, постоянные);

центрам затрат и т. д.

В виде отдельной таблицы представляются затраты по статьям (переменным и постоянным) (табл. 14.10).

Таблица 14.10

ПЛАН ПЕРЕМЕННЫХ И ПОСТОЯННЫХ РАСХОДОВ

(тыс. руб.)

Расходы	Суммы по месяцам, кварталам, годам					
Переменные — <i>всего</i>						
В том числе:						
Материальные — <i>всего</i>						
Из них:						
сырье и основные материалы						
вспомогательные материалы						
топливо						
запасные части						
тара и тарные материалы						
покупные полуфабрикаты						
прочие материалы						
Оплата труда производственного персонала						
Единый социальный налог						
Налоги, зависящие от объема выручки						
Прочие переменные расходы						

Продолжение табл. 14.10

(тыс. руб.)

Расходы	Суммы по месяцам, кварталам, годам					
Постоянные — всего						
В том числе:						
амортизация						
аренда						
управленческие расходы и т. д.						
прочие постоянные расходы						
Всего расходы						

Как правило, такая информация представляется в виде отдельных таблиц. Основой для этого может служить *перечень затрат*, используемых для формирования раздела «Расходы по обычным видам деятельности» Приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5). Отдельные статьи расходов могут быть представлены более подробно, например, налоговые издержки расшифровываются детально по видам налогов. Расходы на заработную плату также требуют дополнительного раскрытия в отдельных таблицах.

Бюджет производственной себестоимости отражает ее показатели по видам продукции (табл. 14.11).

Таблица 14.11

БЮДЖЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ

(тыс. руб.)

Элемент (статья) себестоимости	Расходы по видам продукции						Сумма
	А		В		и т. д.		
	на единицу продукции	всего	на единицу продукции	всего	на единицу продукции	всего	
Прямые затраты на материалы							
Прямые затраты на оплату труда							
Прямые затраты на оборудование							
Общепроизводственные затраты							
Итого производственная себестоимость							

Бюджет общехозяйственных расходов включает затраты на общее управление предприятием в целом (табл. 14.12).

Таблица 14.12

БЮДЖЕТ ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫХ РАСХОДОВ

(тыс. руб.)

Статья	Сумма
1. Заработная плата аппарата управления предприятием	
2. Командировки и перемещения	
3. Содержание пожарной, военизированной и сторожевой охраны	
4. Амортизация основных средств и их содержание	
5. Охрана труда	
6. Подготовка кадров	
7. Услуги связи, коммунальные услуги и пр.	
8. Налоги, сборы и отчисления	
9. Прочие	
<i>Всего</i>	

Бюджет коммерческих расходов включает статьи, связанные со сбытом продукции. Коммерческие расходы могут быть отражены более детально с учетом непосредственной связи их отдельных статей по тому или иному виду продукции (табл. 14.13).

Таблица 14.13

БЮДЖЕТ КОММЕРЧЕСКИХ РАСХОДОВ

Вид расходов	Расходы по видам продукции						Сумма, руб.
	А		В		и т. д.		
	на единицу продукции	всего	на единицу продукции	всего	на единицу продукции	всего	
Прямые — <i>всего</i>							
В том числе:							
транспортные расходы							
комиссионные							
и т. д.							
Косвенные — <i>всего</i>							
В том числе:							
содержание торгового отдела							
маркетинговые услуги							
и т. д.							
<i>Всего</i>							

Бюджет доходов и расходов включает показатели, отражающие источники формирования прибыли (доходы) и затраты на производство и реализацию продукции (табл. 14.14). Доходы этого бюджета представляют собой выручку от продаж в нетто-выражении (без НДС, акцизов и других косвенных налогов). Информация, используемая для составления плана доходов и расходов, формируется на основании содержащейся в плане продаж, бюджете производственной себестоимости, бюджетах общехозяйственных и коммерческих затрат.

Таблица 14.14

ПЛАН ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

(тыс. руб.)

Показатель	Сумма по месяцам, кварталам, годам				
I. Доходы					
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг — <i>всего</i>					
В том числе по видам деятельности:					
1.					
2. и т. д.					
II. Расходы					
Расходы на производство — <i>всего</i>					
В том числе по видам деятельности:					
1.					
2. и т. д.					
Коммерческие расходы — <i>всего</i> :					
В том числе по видам деятельности:					
1.					
2. и т. д.					
Управленческие расходы					
III. Прибыль от обычных видов деятельности					

Бюджет долгосрочных инвестиций (капитальных, финансовых) отражает затраты капитального характера, связанные с проведением научных, опытно-конструкторских работ, приобретением основных фондов, дополнительных стартовых затрат, а также долгосрочных финансовых вложений (табл. 14.15).

Неотъемлемая составляющая финансового плана — *бюджет денежных потоков* представляется в виде таблицы, показатели которой отражают положительные (притоки) и отрицательные (оттоки) денежных средств, образующиеся в процессе осуществления производства и реализации продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг (табл. 14.16).

Таблица 14.15

БЮДЖЕТ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

(тыс. руб.)

Проект	Направление инвестиций			Всего
	Затраты на покупку основных средств	Выполнение работ внутрихозяйственным способом	Расходы на услуги специализированных компаний	
Приобретение производственного здания				
Испытание опытного образца новой продукции				
и т. д.				
<i>Всего</i>				

Таблица 14.16

ПЛАН ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Показатель	Сумма по месяцам, кварталам, годам				
1. Текущая деятельность					
1.1. Приток денежных средств (выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг)					
1.2. Отток денежных средств — <i>всего</i>					
В том числе:					
платежи по счетам поставщиков, подрядчиков					
заработная плата					
начисления на заработную плату и прочие платежи					
расчеты с бюджетом					
оплата процентов за кредит					
прочие виды платежей					
Итого приток (отток) денежных средств от текущей деятельности					
2. Инвестиционная деятельность					
2.1. Приток денежных средств от реализации основных средств					
2.2. Отток денежных средств — <i>всего</i>					
В том числе:					
приобретение основных средств					
приобретение нематериальных активов					
оплата затрат на капитальное строительство					
Итого приток (отток) денежных средств от инвестиционной деятельности					
3. Финансовая деятельность					
3.1. Приток денежных средств (полученные кредиты, займы)					

3.2. Отток денежных средств (возврат ранее полученных кредитов, займов)					
Итого приток (отток) денежных средств от финансовой деятельности					
Общее изменение денежных средств за период от всех видов деятельности					
Остаток денежных средств на начало периода					
на конец периода					

Прогнозные значения денежных потоков представляются по видам деятельности (текущей, инвестиционной, финансовой) с указанием конкретных направлений получения и расходования денежных средств. Кроме того, должны быть отражены показатели чистых денежных потоков на каждый временной интервал для того, чтобы обосновать возможность возвращения заемных средств.

План баланса активов и пассивов (расчетный баланс) представляет собой таблицу прогнозных значений имущества организации и источников его формирования в виде агрегированных статей стандартного бухгалтерского баланса с необходимой степенью детализации (табл. 14.17). Прогнозный баланс считается заключительной процедурой финансового планирования.



Финансовое планирование предусматривает формирование бюджетов не только в целом по предприятию, но и детализированных бюджетов для его отдельных структурных подразделений (центров бюджетирования).

Наряду с основными бюджетами, формирование которых было рассмотрено выше, существуют и так называемые *вспомогательные* бюджеты, к числу которых можно отнести:

- план поступления и возврата кредитных ресурсов;
- платежный календарь;
- график налоговых и социальных отчислений и др.

План поступления и возврата кредитных ресурсов составляется с учетом условий финансирования. Кредитный план оформляется соответствующей таблицей, в которой указываются источники поступления заемных средств (кредиты, займы), их объемы, продолжительность использования, сроки погашения, суммы подлежащих уплате процентов, а также распределенные по периодам объемы возврата средств.

Таблица 14.17

ПЛАН БАЛАНСА АКТИВОВ И ПАССИВОВ

(тыс. руб.)

Актив	Сумма		Пассив	Сумма	
	на начало года (квартала)	на конец года (квартала)		на начало года (квартала)	на конец года (квартала)
Внеоборотные активы — всего В том числе: нематериальные активы основные средства незавершенное строительство другие необоротные активы			Капитал и резервы — всего В том числе: уставный капитал резервный капитал нераспределенная прибыль		
Оборотные активы — всего В том числе: запасы дебиторская задолженность денежные средства другие оборотные активы			Долгосрочные обязательства — всего В том числе: кредиты, займы прочие обязательства		
			Краткосрочные обязательства — всего В том числе: кредиты, займы кредиторская задолженность задолженность участникам по выплате доходов другие обязательства		
БАЛАНС			БАЛАНС		

Платежный календарь представляет собой план рациональной организации денежных потоков в краткосрочной перспективе, который позволяет свести прогнозные варианты плана поступлений и расходования денежных средств к реальному заданию по формированию денежных потоков в рамках одного месяца (квартала). Такой документ позволяет максимально синхронизировать положительные и отрицательные денежные потоки, установить приоритетность платежей, обеспечить платежеспособность хозяйствующего субъекта. В процессе разработки платежного календаря устанавливаются конкретные сроки и объемы поступления и расходования денежных средств.

Различные виды платежных календарей составляются в зависимости от вида деятельности организации, а также в разре-

зе отдельных ее подразделений (центров ответственности). *Виды платежных календарей* дифференцируются по видам деятельности следующим образом:

по *операционной*: налоговый платежный календарь, календарь инкассации дебиторской задолженности, календарь обслуживания кредитов, календарь выплаты заработной платы, календарь пополнения производственных запасов и т. п.;

по *инвестиционной*: календарь реализации программы капитальных затрат, календарь получения долгосрочных кредитов и т. п.;

по *финансовой*: календарь эмиссии акций, календарь выплаты дивидендов и т. п.

При расчете прогнозных значений любых показателей финансового плана следует соблюдать принципы их взаимоувязки и сопоставимости во времени, используя для этого процедуры индексации, дисконтирования, наращенния.

Важно также при формировании финансового плана соблюдать взаимоувязку (соответствие) различных показателей, содержащихся в отдельных его разделах.

14.3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Коммерческие отношения в современном бизнесе связаны с принятием финансовых решений различного характера. Расчет доходности на рынке ценных бумаг, оценка доходности капиталовложений в производство предполагает учет экономической неэквивалентности денежных средств в разные моменты времени в связи с их обесценением в условиях инфляции.

Наращение простых процентов заключается в начислении процентов на одну и ту же исходную сумму (PV). В этом случае алгоритм расчета наращенной суммы (FV) будет таким:

$$FV = PV(1 + i \cdot t),$$

где i — годовая процентная ставка;

t — число периодов начисления процентов.

При расчете процентной ставки используется алгоритм:

$$i = \left(\frac{FV}{PV} - 1 \right) \frac{1}{t}.$$

Рассмотрим применение указанных алгоритмов на примерах.

Пример

В банк положено 3000 руб. на срок 1 год 6 мес. Ставка простых процентов — 20% годовых. Нарощенная сумма через полтора года:

$$FV = 3000 \text{ руб.} (1 + 0,2 \cdot 1,5) = 3900 \text{ руб.}$$

На основе этих данных вычислим годовую ставку простых процентов:

$$i = \left(\frac{3900}{3000} - 1 \right) \frac{1}{1,5} = 0,2, \text{ или } 20\%.$$

Помимо простого процента в практике коммерческих отношений используется простой дисконт (d), который представляет собой процентный доход, вычитаемый из суммы займа в момент его выдачи. Сравним наращенную сумму, которую необходимо вернуть кредитору при условии выдачи займа под простой процент и под простой дисконт.

Предположим, что сумма кредита — 10 000 руб., срок — 6 мес, кредитная простая ставка — 20% годовых, простой дисконт — 20%. Тогда наращенная сумма к возврату:

$$FV = PV(1 + i \cdot t) = 10\,000 \text{ руб.} (1 + 0,2 \cdot 0,5) = 11\,000 \text{ руб.}$$

Если кредит получен под простой дисконт при прочих равных условиях, то вернуть надо будет большую, чем в первом случае, сумму:

$$FV = \frac{PV}{1 - i \cdot t} = \frac{10\,000}{1 - 0,2 \cdot 0,5} = 11\,111 \text{ руб.}$$

Чтобы получить кредит в сумме 10 000 руб. под простой дисконт, следует задолжать кредитору большую сумму, поскольку при ее выдаче дисконт вычитается.

В практических финансовых расчетах с использованием дисконта применяется дисконт-фактор (V), величина которого представляет собой отношение начальной суммы вложений к наращенной или разность между единицей и дисконтом за определенный срок:

$$V = 1 - i \cdot t = \frac{PV}{FV}.$$

Получаемая заемщиком сумма под простой дисконт определяется как произведение суммы, подлежащей возврату, на величину дисконт-фактора.

На практике достаточно часто приходится решать вопрос о том, в каком соотношении между собой находятся суммы денег, полученные в различные моменты времени. Рассчитать современную ценность денег можно путем ее дисконтирования. Для определения современной или приведенной ценности денег можно воспользоваться алгоритмом:

$$PV = \frac{FV}{1 + i \cdot t}.$$

Пример (продолжение)

Две или несколько приведенных денежных сумм считаются эквивалентными, если их современные ценности одинаковы. Эквивалентность приведенных сумм используется для сравнения контрактов на получение кредитов, а также при решении вопроса об изменении условий такого рода сделки.

Финансовые операции на практике чаще всего совершаются с учетом сложных процентов. Особенность начисления сложных процентов состоит в том, что исходная базовая сумма увеличивается с каждым периодом начисления, в то время как в случае простых процентов она остается неизменной. Процесс присоединения начисленных процентов к базовой сумме носит название «капитализация процентов».

Наращение по сложным процентам описывается геометрической прогрессией. Множитель наращения будет выглядеть таким образом: $(1+i)^t$. Нарощенная сумма исчисляется по алгоритму:

$$FV_t = PV(1+i)^t,$$

где PV — базовая сумма (современная стоимость суммы денег);

FV_t — будущее значение суммы денег;

i — годовая процентная ставка;

t — срок, по истечении которого современное значение денег изменится.

Предположим, банк ежегодно начисляет 30% сложных годовых процентов на вклад в сумме 100 тыс. руб. Следовательно, наращенная сумма (FV_t) через два года составит 169 тыс. руб. $[100 \text{ тыс. руб.} \cdot (1 + 0,3)^2]$, а через четыре года она составит 285,6 тыс. руб. $[100 \cdot (1 + 0,3)^4]$.

Ставка сложных процентов обычно устанавливается на год (номинальная), хотя начисления могут производиться чаще (каждое полугодие, квартал, месяц, день). Тогда за каждый период года ставка сложных процентов будет равна $\frac{i}{m}$, где m — число раз начисления процентов в году.

В этом случае алгоритм расчета наращенной суммы выглядит так:

$$FV_t = PV \left(1 + \frac{i}{m}\right)^{t \cdot m}.$$

В дополнение к условиям предыдущего примера предположим, что та же годовая ставка сложных процентов (30%) применяется ежеквартально. Тогда наращенная сумма за два года составит:

$$\begin{aligned} FV_t &= 100 \left(1 + \frac{0,3}{4}\right)^{2 \cdot 4} = 100 (1 + 0,075)^8 = \\ &= 100 \cdot 1,7834776 = 178,348 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

При увеличении числа периодов начисления сложных процентов при равной годовой ставке за одно и то же время наращенная сумма увеличивается.

Для определения современного значения долга при его известной величине через несколько лет и условиях начисления сложных процентов реализуются алгоритмы дисконтирования или приведения:

$$PV = \frac{FV_t}{(1+i)^t} \text{ — при заданных } FV_t \text{ и годовой процентной ставке;}$$

$$PV = \frac{FV_t}{\left(1 + \frac{i^m}{m}\right)^{m \cdot t}} \text{ — при заданных } FV_t \text{ и годовой номиналь-}$$

ной ставке.

Здесь PV — современная стоимость суммы денег; FV_t — будущее значение суммы денег; t — срок, по истечении которого современное значение денег изменится; i — годовая процентная ставка; i^m — годовая номинальная ставка, применяемая m раз в году в конце каждого из m последовательных отрезков времени.

Рассмотрим использование приведенных алгоритмов на конкретных примерах.

1. Расчет современного значения долга, при условии, что его сумма через три года составит 18 млн руб., проценты начисляются в конце каждого года по ставке 40%:

$$\frac{18}{(1+0,4)^3} = \frac{18}{2744} = 6,560 \text{ млн руб.}$$

2. Расчет современного значения долга, при условии, что его сумма через два года составит 28 млн руб., проценты начисляются в конце каждого квартала исходя из годовой номинальной ставки 60%:

$$PV = \frac{FV_t}{\left(1 + \frac{i^m}{m}\right)^{m \cdot t}} = \frac{28 \text{ млн руб.}}{\left(1 + \frac{0,6}{4}\right)^8} = 9,153 \text{ млн руб.}$$

В финансовых расчетах с использованием сложных процентов принято определять *эффективную ставку*, т. е. такую годовую номинальную ставку сложных процентов, которая дает возможность получить тот же результат, как и при начислении процентов несколько раз в году. Равенство наращенных сумм обеспечивается здесь равенством первоначальных сумм, периодов и множителей наращения.

Эффективная процентная ставка больше номинальной, что видно из соответствующих алгоритмов. Множители наращения должны быть равны:

$$(1 + i_{\text{эф}})^t = \left(1 + \frac{i^m}{m}\right)^{m \cdot t}$$

где $i_{\text{эф}}$ — эффективная ставка.

Отсюда эффективная ставка составит:

$$i_{\text{эф}} = \left(1 + \frac{i^m}{m}\right)^{m \cdot t} - 1.$$

Используя приведенный алгоритм, рассчитаем эффективную ставку сложных процентов при ежеквартальном начислении, если номинальная ставка 20%, период равен году, первоначальная сумма — 300 тыс. руб.:

$$i_{\text{эф}} = \left(1 + \frac{0,2}{4}\right)^4 - 1 = 0,2155 = 21,55\%.$$

Наращенная сумма при этом составит:

$$S_t = S_0 (1 + i_{\text{эф}})^t = 300 \cdot (1 + 0,2155) = 364,65 \text{ тыс. руб.}$$

При начислении сложных процентов четыре раза в году получим ту же наращенную сумму:

$$S_t = S_0 \left(1 + \frac{i^m}{m}\right)^{t \cdot m} = 300 \cdot \left(1 + \frac{0,2}{4}\right)^4 = 300(1,05)^4 = 364,65 \text{ тыс. руб.}$$

В финансовых расчетах необходимо учитывать фактор инфляции, поскольку, с одной стороны, депозитный вклад со временем увеличивается, получает приращение, а с другой — утрачивает свою реальную стоимость в результате инфляции. Для определения наращенной суммы с учетом инфляции используют алгоритм:

$$FV_{\text{инф}} = PV \frac{\left(1 + \frac{i^m}{m}\right)^t}{(1 + h)^t},$$

где $FV_{\text{инф}}$ — наращенная сумма с учетом инфляции;

PV — базовая сумма;

i^m — годовая номинальная банковская ставка, применяемая m раз в году;

h — ожидаемый месячный темп инфляции;

t — число месяцев.

Предположим, на депозит положена сумма 800 тыс. руб. Номинальная годовая банковская ставка — 48%. Сложные проценты начисляются каждый месяц, т. е. годовая номинальная ставка применяется 12 раз в году. Ожидаемый месячный темп инфляции — 10%. Наращенная сумма с учетом инфляции через четыре месяца, а также эрозия капитала, т. е. уменьшение реальной стоимости суммы, вложенной на депозит, составляет:

$$FV_{\text{инф}} = 800 \frac{\left(1 + \frac{0,48}{12}\right)^4}{(1 + 0,1)^4} = 639,2 \text{ тыс. руб.}$$

Эрозия капитала (ЭК):

$$\text{ЭК} = FV_{\text{инф.}} - PV = 639,2 - 800 = -160,8 \text{ тыс. руб.}$$

Наиболее распространенные в теории и практике инвестиционной деятельности *показатели эффективности инвестиций* можно разделить на три группы: дисконтные, комплексные и показатели, а также показатели, при расчете которых не учитывается фактор времени (рис. 14.3). Методика расчета и правила использования обобщающих показателей, получивших



Рис. 14.3. Схема показателей оценки эффективности долгосрочных инвестиций

наибольшее распространение в отечественной и зарубежной практике аналитического обоснования инвестиционных проектов, представлены в табл. 14.18.

Таблица 14.18

АЛГОРИТМЫ РАСЧЕТОВ И ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Показатель	Методика расчета	Правила использования показателей в обосновании рациональных инвестиционных решений
1	2	3
<p>1. Чистая текущая (приведенная) стоимость (<i>NPV</i>) — разница между общей суммой дисконтированных денежных потоков за весь срок реализации инвестиционного проекта и первоначальной величиной инвестиционных затрат</p>	$NPV = PV - I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0,$ <p>где <i>PV</i> — текущая (приведенная) стоимость будущих денежных потоков; <i>I</i>₀ — первоначальные инвестиционные затраты; <i>CF</i>_{<i>t</i>} — денежный поток за <i>t</i>-й год; <i>r</i> — коэффициент дисконтирования; <i>n</i> — положительность инвестиционного проекта (годы)</p>	<p>Если результат <i>NPV</i> положительный, то можно осуществлять капиталовложения, если отрицательный, то проект отвергается.</p> <p>Если рассматриваются альтернативные проекты, принимается проект с высшей <i>NPV</i>.</p> <p>Если формируется портфель инвестиций из списка возможных капиталовложений, одобрению подлежит комбинация проектов с наибольшим общим значением <i>NPV</i></p>
<p>2. Внутренняя норма рентабельности (<i>IRR</i>) — минимальная величина рентабельности, при которой вложенные средства окупятся за планируемый срок реализации проекта</p>	$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = 0.$ <p>Способы определения <i>IRR</i>:</p> <p>а) методом подбора, рассчитывая <i>NPV</i> для различных значений дисконтной ставки до того момента, когда <i>NPV</i> изменится с положительной величины на отрицательную;</p> <p>б) с использованием упрощенной формулы</p> $IRR = r_b + (r_a - r_b) \cdot \frac{NPV_b}{NPV_b - NPV_a};$ <p>при этом должны соблюдаться следующие неравенства: $r_b < IRR < r_a$</p> $NPV_a < 0 < NPV_b;$ <p>в) при помощи финансового калькулятора или финансовых функций программы калькуляции электронных таблиц Excel, с использованием стандартных значений фактора текущей стоимости аннуитета (<i>PVIFA_{r, n}</i>) при постоянном значении чистого денежного потока</p>	<p>Если внутренняя норма рентабельности превосходит цену инвестированного капитала, проект принимается. Упрощенное правило в случае 100%-го финансирования проекта за счет заемных средств: проект можно принять к реализации, если <i>IRR</i> больше процентной ставки по заемным средствам</p>

Продолжение табл. 14.18

Показатель	Методика расчета	Правила использования показателей в обосновании рациональных инвестиционных решений
1	2	3
<p>3. Срок окупаемости (<i>PВ</i>) — период времени, необходимый для возмещения инвестиционных затрат из чистых денежных потоков. В качестве нормативного промежутка времени может выступать требование инвесторов к сроку возврата принципиальной и процентной суммы средств, вложенных в конкретный проект</p>	<p>Определяется в зависимости от условий проекта:</p> <p>а) если величина денежных потоков постоянна в каждом периоде реализации инвестиционного проекта, формула расчета <i>PВ</i>:</p> $PV = I_0 / CF;$ <p>б) Если <i>CF</i> неэквивалентны в различных периодах времени, значение <i>PВ</i> определяется суммой целой и дробной его составляющих. Целое значение <i>PВ</i> находится сложением <i>CF</i> за соответствующие периоды времени до тех пор, пока полученная сумма не приблизится к величине <i>I</i>₀, но не превысит ее.</p> <p>Дробная часть <i>PВ</i> определяется по формуле</p> $d = \{I_0 - (CF_1 + CF_2 + \dots + CF_j)\} / CF_{j+1},$ <p>где <i>j</i>, <i>d</i> — целая и дробная составляющие срока окупаемости</p>	<p>Проекты со сроком окупаемости меньше установленного инвесторами (или самой организацией) принимаются, с большим сроком — отвергаются.</p> <p>Из нескольких проектов принимается проект с меньшим значением срока окупаемости</p>
<p>4. Учетная норма рентабельности (<i>ARR</i>) находится из отношения прибыли к средней величине инвестиций, скорректированных на величину начисленной амортизации</p>	$ARR = \frac{\sum_{t=1}^n P_t}{n} \cdot \frac{I_0 + RV}{2},$ <p>где <i>P_t</i> — прибыль за <i>t</i>-й год, генерируемая проектом;</p> <p><i>RV</i> — остаточная стоимость активов.</p> <p>Если по окончании проекта предусматривается получить ликвидационный <i>CF</i>, то его прогнозируемая величина должна быть исключена из первоначальной суммы капиталовложений</p>	<p>Принимаются к реализации проекты, имеющие <i>ARR</i> больше целевого (нормативного) показателя. В качестве целевого показателя можно использовать либо рентабельность инвестиций, определяемую как отношение чистой прибыли всей компании к активам, либо минимально приемлемый уровень эффективности, принятый в качестве ориентира в инвестиционной политике компании</p>
<p>5. Индекс рентабельности инвестиций (<i>PI</i>) равен текущей стоимости денежных потоков, делимой на величину начальных инвестиционных затрат</p>	$PI = PV / I_0$	<p>До тех пор пока <i>PI</i> > 1, проект можно принимать к реализации</p>
<p>6. Годовые эквивалентные затраты (<i>AEC</i>) — среднегодовая величина возмещения издержек инвестированного капитала</p>	$AEC = I_0 / PVIFA_{r,n}$ <p>где <i>PVIFA_{r,n}</i> — дисконтирующий множитель для аннуитета</p>	<p>Показатель <i>AEC</i> используется для сравнения альтернативных проектов с различными масштабами капиталовложений и неравными сроками реализации</p>

Среди официальных документов, содержащих описание тех или иных показателей оценки инвестиций, следует выделить «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов», утвержденные Минэкономки России, Минфином России и Госкомитетом России по строительной, архитектурной и жилищной политике от 21.06.99 г. № ВК 477.

К первой группе показателей относятся чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности, дисконтированный срок окупаемости, индекс рентабельности инвестиций и пр. Точность расчета данных показателей в значительной степени зависит от достоверности и объективности оценки соответствующих денежных потоков и проектной дисконтной ставки.

К показателям, не учитывающим фактор времени при расчетах, относятся: максимум проектной прибыли, срок окупаемости, учетная норма рентабельности и пр.

Следует отметить, что данные показатели могут быть использованы не только для оценки эффективности инвестиционных проектов, но и в качестве критериев предпочтительности инвестиций, т.е. при принятии решений о выборе оптимального проекта из нескольких альтернативных.

Не все проекты могут иметь четко выраженные стоимостные результаты реализации, например инвестиции в социальную сферу, экологию, безопасность труда. В этом случае применяется так называемый *СВА-подход* (англ. Cost-Benefit Analysis). В его основе лежит сопоставление количественно измеримых затрат с множеством прямых и косвенных преимуществ (выгод). Последние являются комплексными показателями и должны учитывать относительную ценность ожидаемых результатов как для организации, так и для отдельных общественных групп с различными уровнями доходов. Применение на практике *СВА-подхода* сопряжено со значительными затратами на этапе разработки альтернативных вариантов капиталовложений. Это связано с необходимостью сбора и обработки обширного объема статистического материала, социологическими исследованиями, использованием высококвалифицированного персонала.

14.4. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Предпринимательская деятельность постоянно сопровождается различными рисками (табл. 14.19). Предпринимательский риск — это возможность неблагоприятного результата деятельности, что может выражаться в неполучении запланированной прибыли, снижении продаж, получении убытков, потери собственниками части имущества.

Таблица 14.19

ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

Группировочный признак	Вид риска
Сфера возникновения	Внешние, объективные (правовые, политические, социальные, инфляционные и т. п.) Внутренние, субъективные, зависящие от качества управления компанией (предмет деятельности, технология, персонал, снабжение, сбытовая, договорная, ценовая, инвестиционная, финансовая политика и т. п.)
Продолжительность	Длительные, сопутствующие географическому сегменту сбыта, отраслевой принадлежности организации и т. п. Кратковременные, действующие ограниченный период (период использования банковского кредита, время транспортировки партии товара и т. п.)
Масштабы последствий при реализации риска	Допустимые, не превышающие ожидаемой прибыли Критические, не превышающие ожидаемого дохода (выручки) Катастрофические, угрожающие потерей имущества (активов), крайняя форма реализации — потеря бизнеса, например, в результате банкротства
Возможность прогнозирования	Прогнозируемые (возможен расчет степени вероятности, финансовых последствий и затрат на профилактику рисков) Непрогнозируемые, определить вероятность реализации которых с помощью методов математической статистики не представляется возможным
Регулярность	Систематические Эпизодические

Практически любое управленческое решение несет в себе угрозу потерь, поэтому и в текущем, и в стратегическом управлении компанией необходимо осуществлять качественное управление рисками, к компонентам которого относятся:

- идентификация;
- профилактика;
- предупреждение.

При определении состава предпринимательских рисков следует исходить из того, что риск представляет собой экономическую категорию. Поэтому система управления рисками (риск-менеджмент) предполагает рассмотрение всех ее составляющих в первую очередь как часть финансового управления компанией в целом.

Принципы управления предпринимательскими рисками включают:

- 1) осознанность принятия рисков и управляемость;
- 2) независимость управления;
- 3) сопоставимость с финансовыми возможностями компании;
- 4) экономичность управления;

- 5) учет временного фактора;
- 6) учет финансовой стратегии компании;
- 7) возможность передачи рисков.

Существуют следующие формы управления рисками:

активная — использование имеющейся информации, прогнозирование событий, активное воздействие на деятельность предприятия, максимально возможное предупреждение негативных последствий;

адаптивная — приспособление к сложившейся ситуации, выбор «меньшего из зол», частичное предотвращение ущерба;

консервативная — управляющие воздействия следуют за рисковом событием, направлены на локализацию ущерба.

Один из важнейших этапов управления финансовыми рисками — их идентификация, анализ состава, видов, присущих тому или иному управленческому решению, поскольку реализация любого риска приводит к негативным финансовым последствиям.

Важнейшим фактором, воздействующим на решение конкретного инвестора, является уровень риска, связанный с вложением капитала в тот или иной инвестиционный проект (ИП). Проблемы, связанные с идентификацией факторов неопределенности, регулированием требуемой проектной рентабельности, количественной оценкой и контролем уровня риска, остаются актуальными на каждом этапе подготовки и реализации управленческих инвестиционных решений. Взаимоувязка основных типов риска, факторов и показателей, используемых в его оценке, представлена в табл. 14.20.

Неизбежным атрибутом любого сектора экономики, с чем постоянно имеют дело практически все предприятия, остается риск предпринимательской деятельности, или просто *бизнес-риск (BR)*. Это понятие включает все типы риска, возникающие вследствие воздействия специфических и макроэкономических факторов. Иными словами, *BR* характеризуется изменчивостью получения ожидаемых результатов, свойственной любому инвестиционному проекту, независимо от условий его финансирования.

Целостное представление о риске в долгосрочном инвестировании невозможно получить без изучения понятия *финансового риска (FR)*. В инвестиционной деятельности под *FR* подразумевается дополнительный риск, возлагаемый на акционеров (собственников) предприятия, ассоциируемый с возможностью невыплаты по своим долговым обязательствам.

Финансовые риски — это совокупность специфических видов риска, возникающих в связи с неопределенностью воздей-

Таблица 14.20

СИСТЕМА РИСКОВ В ДОЛГОСРОЧНОМ ИНВЕСТИРОВАНИИ

	Тип риска в зависимости от условий финансирования и комбинации проектов			
	Финансирование проекта полностью за счет собственных средств			Смешанное финансирование (Собственный + Заемный капитал)
	Предпринимательский (бизнес) риск			
	Индивидуальные проекты	Портфель инвестиций (проектов)		Предпринимательский риск + Финансовый риск
Общий риск предприятия-проектостроителя				
Диверсифицированный риск		Рыночный (систематический) риск		
Факторы, способствующие возникновению риска	Специфические факторы риска: судебные иски, забастовки персонала, активность конкурентов, потребительские предпочтения, изменения в структуре издержек, технологические инновации, потеря выгодных контрактов и пр.		Макроэкономические (внешние) факторы: военные конфликты, выборы, политическая нестабильность, национализация, скачок инфляции, девальвация рубля, степень деловой активности, нововведения в налогообложении и законодательстве, пр.	Специфические, макроэкономические и финансовые факторы риска: изменения в структуре инвестиционного капитала и условиях финансирования проекта, потеря финансовой устойчивости и пр.
Частные и обобщающие показатели анализа инвестиционного риска	Ожидаемая рентабельность (<i>NPV</i> , <i>CF</i> и пр.), вариация, стандартное отклонение, коэффициент вариации, точка безубыточности, внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости, проектная дисконтная ставка и пр.	Стандартное отклонение портфеля инвестиций, ковариация, коэффициент корреляции и пр.	Требуемая рентабельность, безрисковая ставка доходности, средняя рентабельность (доходность) рыночного портфеля, отраслевые уровни рентабельности, надбавка за риск (премия), бета-коэффициент и пр.	Дополнительно к показателям бизнес-риска рассчитываются: рентабельность собственного и заемного капитала, финансовый рычаг, средняя взвешенная цена капитала, предельная (маржинальная) цена капитала и пр.

ствия внешних и внутренних факторов осуществления хозяйственной деятельности организации:

- риск потери финансовой устойчивости и ликвидности;
- риск неплатежеспособности;
- инфляционный;

- валютный;
- инвестиционный;
- депозитный;
- процентный;
- кредитный;
- структурный;
- криминогенный;
- риск снижения рентабельности;
- прочие.

На практике нередко встречается ситуация, когда предприятие оценивает риск отдельного варианта капиталовложений. При этом говорят, что оценивается степень *проектного риска* (*PR*), который характеризует вероятность получения ожидаемых инвестиционных результатов, связанных с конкретно для этого варианта капиталовложений специфическими и общими для всех участников рынка макроэкономическими факторами риска.

Оценка риска может основываться на субъективных суждениях, использовании экспертных оценок и приемов сравнительного анализа. Однако в финансово-инвестиционной деятельности большинства компаний, осуществляющих долгосрочные инвестиции, в предпроектных исследованиях преобладают процедуры количественного измерения проектного риска. Основные из них: анализ инвестиционной чувствительности (*Sensitivity Analysis*), анализ уровня безубыточности (*Break-Even Analysis*), оценка вероятностных распределений, анализ имитационных моделей (*Monte Carlo Simulation Analysis*), процедуры субъективного рискованного регулирования (*Adjusting the Payback Period, Risk-Adjusted Discount Rate, Adjusting Cash Flows*), подход с использованием эквивалентов определенности (*Certainty Equivalent Approach*), анализ дерева решений, стандартных отклонений и коэффициентов вариации.

В отличие от отдельного ИП чрезвычайно важно оценивать уровень *общего риска* (*TR*), относящегося к предприятию-проектостроителю. Величина *TR* определяется суммой двух его составляющих: систематического и диверсифицированного риска. Под *диверсифицированным риском* (*DR*) подразумевается возможность частичной или полной потери инвестированного капитала, который может быть сведен к нулю за счет комбинации различных инвестиционных проектов в хорошо диверсифицированный портфель капиталовложений. Теоретически можно полностью исключить негативное влияние на общую рентабельность портфеля инвестиций, специфических для каждого отдельного проекта факторов риска. В ходе разработки рекомендаций по снижению *DR* хорошо зарекомендо-

вашими в практической деятельности считаются подходы с использованием ковариационного и корреляционного методов анализа, а также процедуры оценки показателей ожидаемой рентабельности и стандартного отклонения портфеля инвестиций. *Систематический риск (SR)* не может быть уменьшен за счет диверсификации портфеля инвестиций и базируется на воздействии макроэкономических факторов риска.

Одна из задач инвестиционного анализа — определение зависимости приемлемого для инвесторов уровня дохода от известной величины риска. Частично эта задача решена в модели Capital Assets Pricing Model, CAPM. В ее основе лежит допущение о том, что систематический риск финансовых активов зависит от того, насколько они чувствительны к колебаниям в уровне доходности рыночного портфеля инвестиций.

Более четко представление о модели зависимости ожидаемой доходности финансовых активов и соответствующего им уровня риска можно получить, используя следующий алгоритм:

Результативный показатель Приемлемый уровень доходности	=	Фактор 1 Безриско- вая ставка доходности	+	Фактор 2	+	Фактор 3
				Надбавка к уровню дохода (премия) в зависимости от степени предпринима- тельного риска		Надбавка к уровню дохо- да (премия) в зависимости от степени финансового риска

В соответствии с основными положениями CAPM ожидаемая доходность инвестиции (r_i) зависит от суммы безрисковой ставки доходности (r_f) и компенсации за неопределенность, связанную с вложением средств в i -е финансовые активы (r_p). Последний показатель вычисляется исходя из значения бета-коэффициента (β_i) и среднерыночной рискованной премии. Классическая модель зависимости риска и доходности, разработанная в рамках CAPM-подхода, может быть представлена следующим выражением:

$$r_i = r_f + r_p = r_f + \beta_i \cdot (r_m - r_f),$$

где r_m — доходность рыночного портфеля инвестиций, коэффициент;

$(r_m - r_f)$ — надбавка в уровне доходности в зависимости от среднерыночного уровня риска (среднерыночная рискованная премия), коэффициент.

При этом бета-коэффициент (β_i) отражает чувствительность доходности i -го финансового актива к возможным изме-

нениям на финансовом рынке, данный показатель определяется следующим отношением:

$$\beta_i = \frac{\text{Ковариация доходности } i\text{-го актива рыночного портфеля инвестиций}}{\text{Вариация ожидаемой доходности рыночного портфеля инвестиций}}$$

В инвестиционном анализе данная факторная модель широко используется для регулирования проектной дисконтной ставки в зависимости от уровня SR . Однако в связи с тем, что систематический риск — составная часть TR , дисконтные ставки, скорректированные по степени общего риска, будут больше дисконтных ставок, рассчитанных с использованием $САРМ$. В соответствии с этим при условии невозможности комбинации проектов в хорошо диверсифицированный портфель инвестиций или при наличии безальтернативного варианта долговременных капиталовложений достоверную оценку эффективности можно получить, используя дисконтные ставки, отрегулированные по степени общего и финансового риска предприятия.

В финансово-инвестиционной деятельности российских и зарубежных компаний для оценки степени рискованности различных вариантов капиталовложений достаточно часто применяется способ анализа проектного риска на основе субъективных вероятностных оценок происхождения тех или иных экономических процессов (явлений). Данный способ характеризуется показателями стандартного отклонения и коэффициента вариации различных обобщающих показателей (например, рентабельности, чистой текущей стоимости и др.).

Стандартное отклонение (σ) и коэффициент вариации (CV) показателя рентабельности инвестиций рекомендуется рассчитывать по следующим формулам:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (r_i - \hat{r})^2 \cdot P_i},$$

где σ — стандартное отклонение показателя рентабельности инвестиций, коэффициент;

P_i — вероятность i -го случая, коэффициент;

\hat{r} — ожидаемая величина рентабельности инвестиций, исчисляемая по формуле

$$\hat{r} = \sum_{i=1}^n r_i \cdot P_i;$$

$$CV = \sigma / \hat{r},$$

где CV — коэффициент вариации рентабельности инвестиций.



Принято считать, чем больше значение коэффициента вариации, тем выше риск данного варианта долговременных капиталовложений.

Для оценки уровня проектного риска по показателю чистой текущей стоимости в методику анализа необходимо внести определенные коррективы. Расчет вариации денежного потока рекомендуется осуществлять по каждому проекту в специальных аналитических таблицах, в которых оценивается ожидаемая величина показателя чистой текущей стоимости проекта. В математическом виде величина искомого показателя рассчитывается следующим образом:

$$ENPV = \sum_{t=0}^n \frac{ECF_t}{(1+r)^t},$$

где $ENPV$ — ожидаемая величина чистой текущей стоимости;
 ECF_t — ожидаемая величина проектного денежного потока в t -м периоде.

Если денежные потоки равномерно распределяются в течение стандартного временного интервала, а в различные периоды времени не зависят друг от друга, то стандартное отклонение σ_{NPV} определяется по формуле

$$\sigma_{NPV} = \sqrt{\sum_{t=0}^n \frac{\sigma_t^2}{(1+r)^{2t}}},$$

где σ_t^2 — вариация проектного денежного потока в t -м периоде.

Если денежные потоки являются абсолютно зависимыми друг от друга, то стандартное отклонение σ_{NPV} рекомендуется рассчитывать по формуле

$$\sigma_{NPV} = \sum_{t=0}^n \frac{\sigma_t}{(1+r)^t},$$

где σ_t — стандартное отклонение CF .

Искомое значение коэффициента вариации чистой текущей стоимости (CV_{NPV}) определяется отношением стандартного отклонения NPV к его ожидаемой величине. Инвестиционный проект, обладающий наименьшим CV_{NPV} , будет характеризоваться как наиболее безопасный вариант капиталовложений.

Метод оценки инвестиционного риска с использованием эквивалентов определенности базируется на регулировании проектных денежных потоков в зависимости от связанной с ними степени неопределенности. Эквивалент определенности денежных потоков в условиях риска (CE) выступает в качестве досто-

верной величины денежных средств (с вероятностью данного события $\rightarrow 1,0$), которая является более приемлемой для субъекта, принимающего управленческое решение, чем запланированная величина денежных средств, ожидаемых к получению (выплате) в результате осуществления конкретных экономических мероприятий с низкой степенью определенности. Конвертирование ожидаемых денежных потоков в t -м периоде в их эквиваленты определенности осуществляется с использованием коэффициентов (факторов) конвертирования (a_t), значения которых располагаются в пределах между 0 и 1,0. Более высокое значение a_t свидетельствует о более высокой степени определенности ожидаемого денежного потока. Коэффициенты конвертирования рекомендуем рассчитывать с использованием следующей формулы:

$$a_t = CF'_t / ECF_t,$$

где CF'_t — определенная величина денежного потока в t -м периоде времени (с вероятностью события $\rightarrow 1,0$);

ECF_t — ожидаемое значение денежного потока в t -м периоде (запланированная величина или математическая ожидаемая величина, рассчитанная с учетом распределения вероятности генерирования CF).

В практической деятельности (например, в ходе экспертизы бизнес-плана инвестиционного проекта) коэффициенты конвертирования вычисляются по субъективным оценкам (суждения, опыт, интуиция) специалистами в различных областях знаний (финансовыми аналитиками, маркетологами, технологами, инженерами и пр.). В этом случае показатель a_t характеризует степень достоверности ожидаемой величины денежного потока, выявленную на основе экспертных оценок. Если в процессе анализа эффективности долгосрочных инвестиций одновременно учитываются временная ценность денежных вложений и эквиваленты определенности, то во избежание двойного счета (по уровню проектного риска) в оценке соответствующих показателей, на наш взгляд, необходимо использовать безрисковую дисконтную ставку (r_f). Показатель чистой текущей стоимости, рассчитанный с использованием эквивалентов определенности денежного потока (NPV_{CE}), рекомендуется рассчитывать следующим образом:

$$NPV_{CE} = -a_0 \cdot I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{a_t \cdot CF_t}{(1+r_f)^t}.$$

Одним из наиболее распространенных методов обоснования альтернативных вариантов капиталовложений, осуществ-

ляемых в условиях риска, признается *метод «дерево решений»*. Применяя его на практике, финансовые аналитики при помощи схемы вероятных событий, связанных с проведением инвестиционной деятельности, получают наглядное представление об уровне риска и экономической выгоде.

В процессе реализации данного метода необходимо придерживаться следующих этапов:

- выявляются альтернативные варианты инвестиционных решений и по каждому из них оцениваются вероятности (субъективные или объективные) получения количественно исчисляемых целевых показателей (например, денежного потока, рентабельности, чистой текущей стоимости, объема продаж и пр.);
- вся релевантная информация систематизируется в табличной форме;
- с использованием информации, обобщенной в аналитической таблице, строится схема «дерево решений» и рассчитываются ожидаемые значения обобщающих показателей по каждому альтернативному варианту принятия решений;
- по результатам проведенного анализа делается заключение и вырабатываются практические рекомендации.



При установлении перечня различных рисков, сопутствующих той или иной хозяйственной ситуации, необходимо обосновать систему оценки их вероятности и масштабов негативных последствий.

Для разработки мер по предотвращению или минимизации негативного влияния финансовых рисков используются различные методы их анализа, оценки вероятности их наступления, масштабов финансовых последствий и компенсаций (рис. 14.4).

Рассмотрим ключевые методы оценки уровня финансового риска.

Первую группу представляют *экономико-статистические методы*.

А. Общий уровень финансовых рисков:

$$УФР_{\text{общ}} = \sum_{i=1}^n ВФР_i \cdot ФП_i,$$

где $УФР_{\text{общ}}$ — общий уровень финансовых рисков (выражаемый, как правило, абсолютной суммой);

$ВФР_i$ — вероятность возникновения i -го финансового риска (один из коэффициентов измерения вероятности: коэффициент вариации, бета-коэффициент и др.);

$ФП_i$ — размер возможных финансовых потерь при реализации i -го финансового риска.

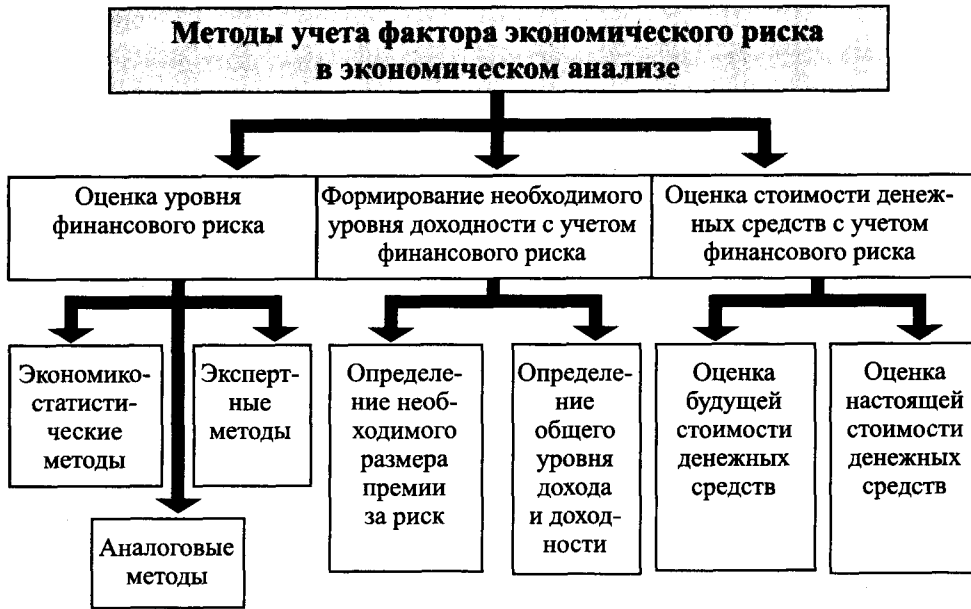


Рис. 14.4. Методы учета фактора финансового рынка

Б. *Дисперсия* (характеризует степень колеблемости изучаемого показателя по отношению к его средней величине):

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2 \cdot P_i,$$

- где σ^2 — дисперсия;
 R_i — конкретное значение возможных вариантов ожидаемых показателей;
 \bar{R} — среднее ожидаемое значение по всей совокупности показателей;
 P_i — возможная частота (вероятность) получения отдельных вариантов ожидаемых значений показателей;
 n — количество наблюдений.

В. *Среднеквадратическое (стандартное) отклонение*:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2 \cdot P_i},$$

где σ — среднеквадратическое (стандартное) отклонение.

В табл. 14.21 представлен пример определения уровня финансового риска по инвестиционной операции исходя из условий двух альтернативных проектов. Как видно из расчетов, доходы по Проекту 1 колеблются от 200 до 600 ден. ед., по Проек-

Таблица 14.21

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕРОЯТНОСТИ ОЖИДАЕМЫХ ДОХОДОВ

Вариант конъюнктуры инвестиционного рынка	Проект 1			Проект 2		
	расчетный доход, ден. ед.	значение вероятности	ожидаемый доход, ден. ед. (гр. 2 · гр.3)	расчетный доход, ден. ед.	значение вероятности	ожидаемый доход, ден. ед. (гр. 4 · гр. 5)
А	1	2	3	4	5	6
Высокая	600	0,25	150	800	0,20	160
Средняя	500	0,50	250	450	0,60	270
Низкая	200	0,25	50	100	0,20	20

ту 2 — от 100 до 800 ден. ед. при одинаковой ожидаемой сумме дохода 450 ден. ед. Следовательно, риск реализации инвестиционного Проекта 1 значительно ниже. Более наглядно распределение финансовых рисков представлено в табл. 14.22. Среднеквадратическое отклонение по Проекту 1 составляет 150, а по Проекту 2 — 221, что подтверждает предыдущий вывод о более высоком уровне финансового риска по Проекту 2.

Таблица 14.22

РАСЧЕТ СРЕДНЕКВАДРАТИЧЕСКОГО (СТАНДАРТНОГО) ОТКЛОНЕНИЯ

Проект	Возможные значения конъюнктуры инвестиционного рынка	R_i	\bar{R}	$(R_i - \bar{R})$	$(R_i - \bar{R})^2$	P_i	$(R_i - \bar{R})^2 \cdot P$	$\sqrt{(R_i - \bar{R})^2}$
1	Высокая	600	450	+150	22 500	0,25	5625	—
	Средняя	500	450	+50	2500	0,50	1250	—
	Низкая	200	450	-250	62 500	0,25	15 625	—
	В целом	—	450	—	—	1,00	22 500	150
2	Высокая	800	450	+350	122 500	0,20	24 500	—
	Средняя	450	450	0	0	0,60	0	—
	Низкая	100	450	-350	122 500	0,20	24 500	—
	В целом	—	450	—	—	1,00	49 000	221

На рис. 14.5 представлена графическая интерпретация уровня вероятности финансовых рисков по рассчитанным значениям среднеквадратических отклонений. Распределение значений по двум проектам отражает одинаковую величину расчетного дохода, однако по Проекту 1 графическая линия уже, что говорит о меньшей колеблемости вариантов расчетного дохода относительно его средней величины \bar{R} , а следовательно, и о меньшем уровне риска этого проекта.

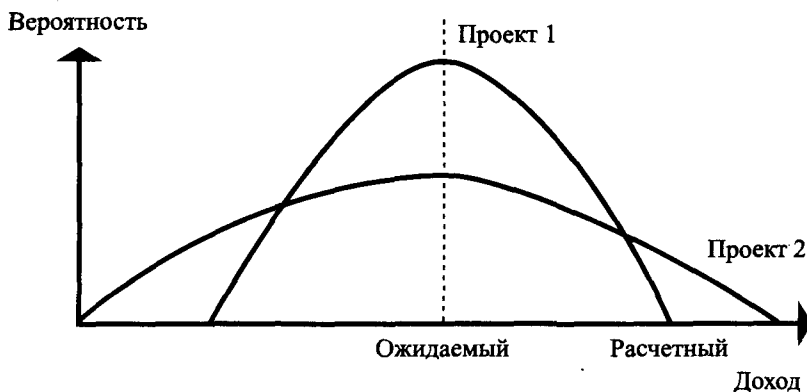


Рис. 14.5. График вероятности финансовых рисков

Г. Коэффициент вариации:

$$K_v = \frac{\sigma}{\bar{R}},$$

где K_v — коэффициент вариации;

σ — среднеквадратическое (стандартное) отклонение;

\bar{R} — среднее ожидаемое значение по всей совокупности показателей.

Пример расчета коэффициента вариации по трем инвестиционным проектам при различных значениях среднеквадратического (стандартного) отклонения и среднего ожидаемого значения дохода представлен в табл. 14.23.

Таблица 14.23

РАСЧЕТ КОЭФФИЦИЕНТА ВАРИАЦИИ ПО ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТАМ

Проект	Среднеквадратическое (стандартное) отклонение σ	Средний ожидаемый доход \bar{R} , тыс. ден. ед.	Коэффициент вариации K_v
1	150	450	0,33
2	221	450	0,49
3	318	600	0,53

Как видно из расчетов, наименьшее значение коэффициента вариации — по Проекту 1, а наибольшее — по Проекту 3. Несмотря на более высокий ожидаемый доход по Проекту 3 — $(\frac{600 - 450}{450} \cdot 100)$, значение коэффициента вариации, а следовательно, и уровень риска по нему выше на 61% $(\frac{0,53 - 0,33}{0,33} \cdot 100)$.

Оптимальным инвестиционным проектом при прочих равных условиях считается тот, по которому значение коэффициента вариации минимальное, что свидетельствует о наилучшем соотношении доходности и риска.

Д. Бета-коэффициент (отражает уровень индивидуального или систематического финансового риска по отношению к уровню риска в целом):

$$\beta = \frac{K_V \cdot \sigma_{\text{инд}}}{\sigma_{\text{общ}}}$$

где β — бета-коэффициент;
 K_V — коэффициент корреляции между уровнем индивидуального или систематического финансового риска;
 $\sigma_{\text{инд}}, \sigma_{\text{общ}}$ — среднеквадратическое отклонение уровня индивидуального или систематического финансового риска, а также финансовых рисков в целом.

Уровень индивидуального или систематического финансового риска оценивается на основе следующих значений бета-коэффициента (β):

β	Уровень индивидуального или систематического финансового риска
1	Средний
> 1	Высокий
< 1	Низкий

Вторая группа методов, используемых для оценки уровня финансового риска, — *экспертные* — применяются при отсутствии необходимой информации для осуществления расчетов экономико-статистическими методами, изложенными выше. Экспертные методы основываются на профессиональных суждениях квалифицированных специалистов соответствующих финансовых направлений. Для интерпретации экспертной оценки используются эвристические методы (от гр. *heuristic*) — неформализованные методы анализа экономических

явлений и процессов, принятия решений, основанные на опыте, интуиции, аналогиях, изобретательности и т. п.

Третья группа методов определения уровня финансового риска — аналоговые методы, позволяющие определить уровень рисков по отдельным повторяющимся финансовым операциям.

Наряду с оценкой учет факторов финансового риска предполагает формирование необходимого уровня доходности для компенсации возможных потерь. Для этого решаются две задачи: определение необходимого размера премии за риск и общего уровня дохода и доходности.

Необходимый размер премии за риск рассчитывается следующим образом:

$$RP_n = (\bar{R}_n - A_n) \cdot \beta,$$

где RP_n — уровень премии за риск по конкретной финансовой операции;

\bar{R}_n — средняя норма доходности;

A_n — безрисковая норма доходности;

β — бета-коэффициент, характеризующий уровень систематического риска по конкретной финансовой операции.

Пример расчета необходимого уровня премии за риск по трем видам акций представлен в табл. 14.24.

Таблица 14.24

РАСЧЕТ УРОВНЯ ПРЕМИИ ЗА РИСК ПО ФИНАНСОВЫМ ВЛОЖЕНИЯМ

Вид акции	Средняя норма доходности на фондовом рынке, %	Безрисковая норма доходности на фондовом рынке, %	β	Уровень премии за риск, %
1	12,0	5,0	0,8	5,6
2	12,0	5,0	1,0	7,0
3	12,0	5,0	1,2	8,4

Как видно из расчетов, уровень премии за риск возрастает пропорционально росту β , т. е. уровня систематического риска.

Определение *общего уровня дохода* (премии за риск) осуществляется по формуле:

$$RP_s = SI \cdot RP_n,$$

где RP_s — сумма премии за риск по конкретной финансовой операции;

SI — стоимость (котируемая цена) конкретного финансового инструмента;

RP_n — уровень премии за риск по конкретному финансовому инструменту.

В табл. 14.25 представлен пример расчета необходимой суммы премии за риск по трем видам финансовых вложений (акциям).

Таблица 14.25

РАСЧЕТ НЕОБХОДИМОЙ ПРЕМИИ ЗА ФИНАНСОВЫЙ РИСК

Вид акции	Котируемая цена акции на фондовом рынке, ден. ед.	Уровень премии за риск, коэффициент	Сумма премии за риск, ден. ед.
1	100	0,056	5,6
2	70	0,070	4,9
3	90	0,084	7,6

Определение (необходимого) общего уровня доходности финансовых операций с учетом фактора риска:

$$RD_n = A_n + RP_n,$$

где RD_n — общий уровень доходности по конкретному финансовому инструменту;

A_n — безрисковая норма доходности;

RP_n — уровень премии за риск по конкретному финансовому инструменту.

Пример расчета необходимого общего уровня доходности по трем видам акций представлен в табл. 14.26.

Таблица 14.26

РАСЧЕТ НЕОБХОДИМОГО ОБЩЕГО УРОВНЯ ДОХОДНОСТИ ПО ТРЕМ ВИДАМ АКЦИЙ

Вид акции	Безрисковая норма доходности на фондовом рынке, %	Уровень премии за риск, %	Необходимый общий уровень доходности, %
1	5,0	5,6	10,6
2	5,0	7,0	12,0
3	5,0	8,4	13,4

Неотъемлемая составляющая учета факторов риска в финансовом управлении — этап оценки стоимости денежных средств, предусматривающий определение будущей и настоящей их стоимости.

А. Оценка будущей стоимости денежных средств:

$$S_R = P \cdot [(1 + A_n) \cdot (1 + RP_n)]^t,$$

- где S_R — будущая стоимость денежных средств (вклада), учитывающая фактор риска;
 P — первоначальная сумма вклада;
 A_n — безрисковая норма доходности;
 RP_n — уровень премии за риск по конкретному финансовому инструменту;
 t — количество интервалов, по которым осуществляется каждый процентный платеж за весь период времени.

Например, будущая стоимость вклада в размере 1000 ден. ед. при безрисковой норме доходности 5%, уровне премии за риск 7% при ежегодном начислении процентов за три года с учетом фактора риска составит:

$$S_R = 1000 \cdot [(1 + 0,05) \cdot (1 + 0,07)]^3 = 1418 \text{ ден. ед.}$$

Б. Оценка настоящей стоимости денежных средств:

$$P_R = \frac{S_R}{[(1 + A_n) \cdot (1 + RP_n)]^t},$$

где P_R — настоящая стоимость денежных средств (вклада) с учетом фактора риска.

Например, настоящая стоимость денежных средств (вклада) при ожидаемой будущей стоимости 1000 ден. ед., безрисковой норме доходности 5%, уровне премии за риск 7%, ежегодном дисконтировании в течение трех лет составит:

$$\frac{1000}{[(1 + 0,05) \cdot (1 + 0,07)]^3} = 705 \text{ ден. ед.}$$



Важно не только идентифицировать финансовые риски, оценить возможный уровень потерь в случае их реализации, но и уметь полностью их предотвратить или частично компенсировать негативные финансовые последствия.

Для этого компания должна обосновать выбор того или иного варианта профилактики финансовых рисков, создать эффективный механизм их нейтрализации.

К приемам, используемым для минимизации рисков, относятся:

- избежание;
- лимитирование;
- самострахование;
- разделение;
- хеджирование;
- диверсификация.



Рассмотрим более подробно варианты принятия решений по управлению финансовыми рисками. *Избежание* — наиболее радикальное направление, которое заключается в отказе от:

осуществления финансовых операций с чрезмерно высоким уровнем риска;

использования в больших объемах заемного капитала;

высокой концентрации оборотных средств в низколиквидных формах;

использования временно свободных денежных средств в краткосрочных ценных бумагах (имеет негативные последствия — обесценение денежных средств в условиях инфляции и упущенная выгода от временного размещения денег в ценные бумаги).

Лимитирование — форма, при которой устанавливаются соответствующие внутренние финансовые нормативы в процессе разработки политики осуществления различных аспектов финансовой деятельности, например:

предельный размер (удельный вес) заемных средств;

минимальный размер (удельный вес) активов в высоколиквидной форме;

максимальный размер товарного кредита, предоставляемого одному покупателю;

максимальный размер вложения средств в ценные бумаги одного эмитента;

максимальный период отвлечения средств в дебиторскую задолженность.

Использование формы *самострахования* предполагает внутреннее резервирование части финансовых ресурсов для нейтрализации рисков по финансовым операциям, не связанным с действиями контрагентов. С этой целью может осуществляться формирование:

резервного капитала;

целевых резервных фондов;

резервов в системе бюджетов центров ответственности;

страховых запасов материальных и финансовых ресурсов;

реинвестирование (капитализация) прибыли.

Вариант *разделение риска* — это частичное распределение между партнерами исходя из максимальных возможностей по нейтрализации негативных последствий реализации рисков, к числу которых можно отнести распределение риска между:

участниками инвестиционного проекта;

предприятием и поставщиками (затраты на страхование транспортировки, хранения и т. д.);

участниками лизинговой операции;

участниками факторинговой операции (между продавцом товара и факторинговой компанией).

Хеджирование — как вариант минимизации финансовых рисков рассматривается в широком и прикладном аспектах. В широком смысле хеджирование представляет собой процесс использования любых механизмов (внутренних и внешних) уменьшения риска финансовых потерь. В узком, прикладном, смысле хеджирование — это внутренний механизм нейтрализации финансовых рисков, основанный на использовании различных финансовых инструментов (производных ценных бумаг — деривативов (опционов, свопов, форвардных и фьючерсных контрактов), подтверждающих право или обязательство его владельца купить или продать ценные бумаги, валюту, товары и т. п. на заранее определенных им условиях в будущем периоде).

Метод хеджирования эффективен, но требует определенных затрат на выплату комиссионных брокерам, премий по опционам и т. п. Рассмотрим некоторые виды хеджирования.

Хеджирование с использованием фьючерсных контрактов по операциям на товарной или фондовой бирже путем проведения противоположных сделок с различными видами биржевых контрактов, в частности, совершения трех видов сделок:

- покупка (продажа) реального актива или ценных бумаг с поставкой в будущем (форвардная сделка) в начальной стадии нейтрализации финансового риска;
- продажа (покупка) фьючерсных контрактов на аналогичное количество активов или ценных бумаг (открытие позиции по фьючерсным контрактам) в начальной стадии нейтрализации финансового риска;
- ликвидация позиции по фьючерсным контрактам в момент поставки реального актива или ценных бумаг путем совершения обратной (офсетной) сделки с ними в завершающей стадии нейтрализации финансового риска.

Смысл данного вида хеджирования заключается в том, что если предприятие несет потери из-за изменения цен к моменту поставки реального актива, то оно выигрывает в тех же размерах, что и покупатель фьючерсного контракта на такое же количество активов. Отсюда два вида операций: хеджирование покупкой и хеджирование продажей контрактов.

Хеджирование с использованием опционов представляет собой сделку с премией (опционом), уплачиваемой за право (но не обязательство) продать или купить в течение предусмотренного контрактом срока ценную бумагу, валюту, реальный актив в обусловленном количестве по заранее оговоренной цене. Цена, выплачиваемая предприятием за приобретение

опциона, является уплачиваемой страховой премией. Разновидностями хеджирования с использованием опционов являются:

- хеджирование на основе опциона на покупку (предоставляющего право покупки по оговоренной цене);
- хеджирование на основе опциона на продажу (предоставляющего право продажи по оговоренной цене);
- хеджирование на основе двойного опциона («стеллажа») (предоставляющего одновременно право покупки или продажи по оговоренной цене).

Хеджирование с использованием СВОП на базе обмена (покупки-продажи) финансовыми активами (валютой, ценными бумагами) или обязательствами с целью улучшения их структуры и снижения возможных потерь. Например:

валютный «своп» — обмен будущих обязательств в одной валюте на соответствующие обязательства в другой валюте;

фондовый «своп» — обязательство превратить один вид ценной бумаги в другой (облигации предприятия — в акции предприятия);

процентный «своп» — обмен долговых финансовых обязательств предприятия с фиксированной процентной ставкой на обязательства с плавающей процентной ставкой, и наоборот.

Диверсификация — еще один вариант механизма нейтрализации финансовых рисков, в основном несистематических, разновидностями которых являются диверсификации:

- видов финансовой деятельности (ценные бумаги, реальные инвестиции, участие в уставном капитале других компаний и т. д.);
- валютного портфеля;
- депозитного портфеля;
- кредитного портфеля;
- портфеля ценных бумаг;
- программы реального инвестирования.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем заключаются цель и задачи прогнозирования деятельности организации по данным финансовой отчетности?
2. Что такое бизнес-план и каково его назначение?
3. Какие существуют виды бизнес-планов?
4. Каково содержание основных разделов и подразделов бизнес-плана?
5. Какие методы и методики экономического анализа востребованы для формирования показателей бизнес-планов?

6. Каково содержание основных разделов финансового плана?
7. Какие данные финансовой отчетности могут быть использованы для расчета показателей финансового плана?
8. Что составляет основу формирования плана продаж?
9. Какие показатели должны быть представлены в плане потоков денежных средств?
10. Какие показатели должен включать план баланса активов и пассивов?

ТЕСТЫ

14.1. К числу основных задач, решаемых с помощью бизнес-плана, относится:

- а) оценка финансовой устойчивости;
- б) разработка мероприятий по минимизации финансовых рисков;
- в) анализ состояния основных средств.

14.2. Одним из разделов финансового плана является:

- а) план маркетинга;
- б) расчет производственной мощности предприятия;
- в) расчет потребности в оборотных средствах.

14.3. Верно ли утверждение, что основным пользователем содержащейся в бизнес-плане информации является руководство самой организации:

- а) да;
- б) нет.

14.4. Бизнес-план является документом, в большей степени востребованным:

- а) налоговыми органами;
- б) статистическими органами;
- в) инвесторами.

14.5. Одним из разделов финансового плана является:

- а) план производства;
- б) характеристика каналов сбыта продукции;
- в) план баланса активов и пассивов.

14.6. План денежных потоков содержит показатель:

- а) цена единицы продукции;
- б) прибыль от финансовой деятельности;
- в) полученные кредиты, займы.

14.7. План доходов и расходов содержит показатель:

- а) цена единицы продукции;
- б) выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг;
- в) полученные кредиты, займы.

14.8. План реализации (продажи) продукции содержит показатель:

- а) цена единицы продукции;
- б) прибыль до налогообложения;
- в) полученные кредиты, займы.

14.9. План баланса активов и пассивов содержит показатель:

- а) нераспределенная прибыль;
- б) прибыль до налогообложения;
- в) выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

14.10. План денежных потоков содержит показатель:

- а) нераспределенная прибыль;
- б) штрафы, пени, неустойки в связи с невыполнением условий хозяйственных договоров;
- в) приобретение основных средств.

МВА

Раздел IV

Анализ

**финансовой отчетности,
составленный
в соответствии с МСФО**

ГЛАВА 15

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

- 15.1. Назначение, цель, задачи и общие положения финансовой отчетности по МСФО
- 15.2. Содержание балансового отчета
- 15.3. Содержание отчета о прибылях и убытках
- 15.4. Содержание отчета об изменениях капитала
- 15.5. Структура и назначение отчета о движении денежных средств
- 15.6. Информация, содержащаяся в примечаниях к финансовой отчетности

15.1. НАЗНАЧЕНИЕ, ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ И ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Современные мировые экономические тенденции, процессы глобализации, интеграции бизнеса требуют стандартизации финансовой информации, раскрывающей результаты деятельности компаний, присутствующих на международных рынках товаров и капитала.

В условиях развитых рыночных отношений организации, будучи субъектами бизнеса, формируют и предоставляют финансовую информацию, ориентированную на широкий круг внутренних и внешних пользователей, для принятия различных управленческих решений в части оперативного и стратегического менеджмента с целью расширения масштабов бизнеса, привлечения инвестиций, в том числе международных.

В финансовой отчетности разных стран существуют различия, вызванные социальными, экономическими, юридическими и иными условиями. Кроме того, при установлении национальных стандартов страны ориентируются на разных пользователей финансовой отчетности. Различные условия привели к возникновению и использованию разнообразных подходов к формированию показателей, характеризующих результаты хозяйственной деятельности организаций и, в частности, таких

элементов отчетности, как активы, обязательства, капитал, доходы и расходы.

Активизация использования Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) для раскрытия информации о деятельности организаций предусмотрена «Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу», принятой Минфином России 01.07.04 г. Процессы совершенствования системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в России, ее сближение с МСФО направлены на формирование более качественной информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности хозяйствующих субъектов.

Стабильно развивающаяся экономика России, укрепление ее финансовой системы, улучшение инвестиционного климата, заинтересованность компаний в доступе к международным рынкам капитала, стремление к цивилизованным формам ведения бизнеса в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) — вот те процессы, которые служили предпосылками формирования российскими организациями учетной информации и финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Последние признаны во всем мире эффективным инструментарием для предоставления прозрачной и понятной информации о деятельности компаний широкому кругу пользователей.

МСФО — это правила, устанавливающие требования к признанию, оценке и раскрытию финансово-хозяйственных операций для составления финансовых отчетов компаний во всем мире. Стандарты обеспечивают сопоставимость документации между компаниями в общемировом масштабе, а также являются условием доступности отчетной информации для внешних пользователей.



МСФО представляют собой свод компромиссных и достаточно общих рекомендательных вариантов раскрытия финансово-экономических показателей, отражающих результаты деятельности компании за каждый отчетный период.

Эта система стандартов охватывает все основные вопросы, связанные с составлением финансовой отчетности предприятиями и организациями.

Каждый стандарт содержит регламент раскрытия обязательной информации, касающейся:

объекта учета — определение объекта учета и основных понятий, связанных с этим объектом;

признания объекта учета — описание критериев отнесения объектов учета к различным элементам отчетности;

оценки объекта учета — рекомендации по использованию методов оценки и требований к оценке различных элементов отчетности;

отражения в финансовой отчетности — раскрытие информации об объекте учета в различных формах финансовой отчетности.

Составление финансовой отчетности по международным стандартам предполагает соблюдение основополагающих правил, которые определяют общий подход к подготовке и представлению финансовых отчетов.

Необходимо отметить, что применение МСФО базируется на двух основополагающих принципах: непрерывности деятельности и начисления.

Принцип непрерывности деятельности предполагает, что предприятие действует и будет продолжать действовать в обозримом будущем (по крайней мере, в течение предстоящего года). Отсюда следует, что предприятие не имеет ни намерения, ни необходимости ликвидировать или сокращать масштабы своей деятельности. Поэтому активы предприятия отражаются по первоначальной стоимости без учета ликвидационных расходов. В противном случае в финансовой отчетности должна содержаться констатация намерения компании прекратить деятельность. При этом финансовая отчетность должна включать:

оценку имущества по ликвидационной стоимости;

списание активов, которые не могут быть получены в полном объеме;

начисление обязательств в связи с прерыванием договоров и экономическими санкциями.

Принцип начисления исходит из того, что доходы и расходы предприятия отражаются по мере их возникновения, а не по мере фактического получения или выплаты денежных средств или их эквивалентов. Принцип начисления предполагает:

признание результата операции по мере ее совершения;

отражение операций в отчетности того периода, в котором они были осуществлены;

формирование информации об обязательствах к оплате и обязательствах к получению, а не только о фактически произведенных и полученных платежах.

Реализация принципа начисления обеспечивает признание доходов и расходов по мере возникновения экономических выгод и потребления ресурсов. Финансовые отчеты, подготовленные на основе принципа начисления, информируют пользователей не только о прошлых сделках, включающих оплату и поступление денежных средств, но и о будущих обязательствах заплатить денежные средства и будущих поступлениях денеж-

ных ресурсов. Принцип начисления дает возможность прогнозировать влияние совершенных операций на финансовое положение организации.



Финансовая отчетность организации, составленная в соответствии с МСФО, в значительной степени отличается от отчетности, сформированной по российским бухгалтерским стандартам.

В связи с этим различаются и методики анализа и оценки показателей финансовой отчетности.

В зарубежной практике особый смысл получили процедуры подтверждения полезности данных бухгалтерской отчетности с точки зрения существенности информации для принятия решений пользователями, а также допустимости принятого принципа непрерывного функционирования предприятия, соблюдение которого оправдывает применение других учетных принципов — начисления, временной определенности фактов, денежной оценки статей баланса, доходов и расходов организации.

Формирование отчетности, ее состав, структура, содержание регламентируются МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» (IAS 1 Presentation of Financial Statements), новая редакция которого была принята в декабре 2003 г. (введен в действие с 01.01.05 г.). Отчету о движении денежных средств, входящему в состав финансовой отчетности компании, посвящен отдельный стандарт МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств» (Cash Flow Statements, 1992), введенный в действие с 01.01.94 г.

Основополагающим документом для составления финансовой отчетности служит МСФО 1 «Представление финансовой отчетности». Цель данного стандарта — регламентация представления финансовой информации общего характера использования. К числу задач, конкретизирующих цель данного стандарта, можно отнести следующие:

обеспечение сопоставимости информации, содержащейся в финансовых отчетах, с отчетностью компании за предшествующие периоды, а также с отчетностью других компаний;

формирование качественной информации, характеризующейся должным уровнем раскрытия, достоверности, нейтральности, осмотрительности, аналитичности, способствующей принятию оптимальных управленческих решений различными субъектами бизнеса.

Ответственность за подготовку и представление финансовой отчетности несет руководство компании (совет директоров и (или) другой руководящий орган). МСФО 1 — документ,

обязательный к применению всеми компаниями, формирующими финансовую отчетность по международным стандартам, полный комплект которой включает следующие компоненты.

- Бухгалтерский баланс;
- Отчет о прибылях и убытках;
- Отчет об изменениях в капитале;
- Отчет о движении денежных средств;
- Примечания к финансовой отчетности;
- Представление учетной политики.

Помимо перечисленных компонентов финансовой отчетности, поощряется представление дополнительной информации в виде финансово-экономических обзоров руководства, в которых описываются и объясняются основные характеристики финансовых результатов деятельности компании, ее финансового положения и ключевые факторы, повлиявшие на уровень эффективности бизнеса. Такой отчет не имеет стандартного образца, но может включать следующие аналитические блоки:

внешние факторы, влияющие на результаты деятельности, включая изменения рыночной среды, в которой действует компания, предпринятые меры по минимизации негативных факторов;

инвестиционная политика компании, направленная на поддержание и улучшение финансовых результатов, включая дивидендную политику;

источники финансирования компании, политика в отношении оптимизации доли заемных средств и управления рисками.

Многие компании, помимо финансовой отчетности, представляют дополнительные отчеты, например, отчеты по вопросам охраны окружающей среды, особенно в отраслях, в которых фактор защиты окружающей среды имеет большое значение. Компании поощряются к представлению дополнительных отчетов, если их руководство полагает, что они помогут пользователям в принятии экономических решений.



Международные стандарты не устанавливают единых форм баланса, отчета о прибылях и убытках и других отчетов, а лишь регламентируют минимальное количество информации, которое должно быть раскрыто в них, и устанавливают некоторые принципы подачи этой информации.

В МСФО 1 сформулирован ряд общих положений («Общие соображения»), касающихся формирования и представления финансовой отчетности компаний. Достоверное представление и соответствие МСФО заключается в том, что финансовая отчетность должна «достоверно представлять» финансовое положение, финансовые результаты и денежные потоки компании,

что достигается правильным использованием МСФО с дополнительным раскрытием информации (где это необходимо).

Иное важное положение — полное соответствие стандартам. Любое отступление от МСФО (в чрезвычайно редких ситуациях) разрешается лишь тогда, когда следование МСФО приводит к недостоверным результатам; при этом обязательно раскрытие факта отступления. Принимая решение об отступлении от конкретного требования МСФО, руководство должно определить, *во-первых*, причину невозможности его выполнения и, *во-вторых*, суть различия между конкретными обстоятельствами в данной компании и обстоятельствами в других компаниях, соблюдающих данное требование. Подробное описание отступления от МСФО позволяет пользователю финансовой отчетности сделать вывод о том, как она выглядела бы, если бы отступления не было.

Существенный момент организации бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами — учетная политика, представляющая собой конкретные принципы, основы, условия, правила, и практика, принятые компанией для подготовки и представления финансовой отчетности. Требования к выбору и применению учетной политики в настоящее время содержатся в МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки». Учетная политика компании, независимо от конкретных требований применяемых ею стандартов, должна обеспечить получение уместной и надежной информации. Она должна быть выбрана и применена компанией таким образом, чтобы финансовая отчетность соответствовала *всем* требованиям *каждого* из применяемых стандартов и интерпретаций.

В отсутствие конкретных требований стандартов руководство компании должно разработать учетную политику, обеспечивающую представление в финансовой отчетности надежной и уместной для пользователей информации.

Надежность предусматривает:

достоверное (правдивое) представление результатов работы и финансового состояния;

приоритет содержания (сущности) над формой;

нейтральность (непредвзятость);

осмотрительность в условиях неопределенности, не приводящая к нарушению правдивости и нейтральности;

полноту во всех существенных аспектах (если информация существенна, то она уместна).

Непрерывность деятельности означает, что руководство компании обязано:



оценивать (с учетом всей имеющейся информации о перспективах бизнеса) способность компании продолжать свою деятельность;

составлять финансовую отчетность на основе допущения непрерывности деятельности (в случае отсутствия информации о будущей ликвидации компании или прекращении деятельности по другим причинам);

раскрывать факторы существенной неопределенности, которые могут повлиять на концепцию непрерывной деятельности.

Компания должна формировать финансовую отчетность (за исключением отчета о движении денежных средств) по методу начисления (в соответствии с концепцией «соотнесения»). Метод начисления означает, что активы, обязательства, капитал, доходы, расходы:

признаются тогда, когда они возникают, а не по мере поступления или выбытия денежных средств или их эквивалентов;

признаются в момент возникновения, а не по мере поступления или выбытия денежных средств или их эквивалентов;

регистрируются в учетных регистрах и представляются в финансовой отчетности тех периодов, к которым они относятся.

Представление и классификация статей (показателей) в финансовой отчетности должны сохраняться от одного периода к следующему. *Последовательность* — это аспект сопоставимости, который уместно оценивать исходя из понятий «уместность» и «надежность». Изменения допускаются только в следующих случаях:

если изменение приведет к более адекватному представлению информации (событий, операций и т. п.) в случае значительного изменения в характере операций компании;

если изменение требуется в соответствии с МСФО или интерпретациями.

Информация признается *существенной*, если ее нераскрытие может повлиять на экономические решения заинтересованных пользователей, принимаемые на основе отчетной информации. Решение организацией вопроса, является ли данный показатель существенным, зависит от оценки показателя, его характера, конкретных обстоятельств возникновения. Существенность зависит от размера и характера статей, оцениваемых в конкретных обстоятельствах. Существенность и агрегирование можно рассматривать как противоположные границы диапазона, отражающие принятый компанией уровень раскрытия информации. Существенность предполагает, что конкретные требования МСФО к раскрытию информации могут не соблюдаться, если показатель (операция) не существенный.



Активы и обязательства не должны взаимозачитываться. Исключение составляют случаи, когда это требуется или разрешается другим стандартом. *Доходы и расходы* должны взаимозачитываться. *Во-первых*, если это продиктовано требованием или разрешением соответствующего стандарта. *Во-вторых*, если прибыли, убытки и сопутствующие расходы, возникающие в результате таких же или аналогичных операций или событий, не считаются существенными. При этом суммы должны объединяться и представляться в агрегированном (обобщенном) виде.

Соблюдение требования *сравнимости* информации означает следующее:

цифровая информация предшествующего периода должна раскрываться, за исключением случаев, когда обратное разрешается или не требуется МСФО;

описательная информация предшествующего периода должна включаться в финансовую отчетность в случаях, когда она необходима для понимания финансовой отчетности текущего периода;

если представление или классификация статей в финансовой отчетности изменены. При этом сравнительная информация подлежит реклассификации с раскрытием ее характера, сумм и причин. Если реклассификация практически нецелесообразна, то необходимо раскрытие причины отказа от нее, а также раскрытие характера изменений, которые были бы сделаны при реклассификации.

Некоторые стандарты предоставляют возможность выбора того или иного метода учета, но не содержат руководства по реализации этой возможности. Суть проблемы заключается в том, приводит ли выбор того или иного метода к необходимости последовательного его применения в отношении всех статей, учитываемых в соответствии с конкретными требованиями, предоставляющими право выбора.

Если стандарт или интерпретация предусматривает более одного варианта учета, компания должна сделать выбор из имеющихся вариантов и применять выбранную политику последовательно. Исключение составляют случаи, когда данный стандарт или интерпретация конкретно требует или разрешает объединение статей (операций, событий, сумм и т. п.) по разным категориям, для которых оправдано применение различных методов учета.

Если стандарт или интерпретация разрешает объединение статей по категориям, то для каждой категории необходимо выбрать наиболее подходящую учетную политику и применять ее последовательно.

Изменение первоначального выбора метода учета возможно лишь в соответствии с МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» и должно распространяться на все статьи и группы статей.

МСФО 1 требует определенных раскрытий в самой финансовой отчетности, раскрытия других статей либо в самой финансовой отчетности, либо в примечаниях. Стандарт устанавливает рекомендованные формы в приложении к стандарту, если компания сочтет их приемлемыми, исходя из конкретных обстоятельств. Структуру представления отчета о движении денежных средств обеспечивает МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств».

Финансовая отчетность должна быть четко определена и выделена из прочей информации, содержащейся в опубликованном документе о деятельности компании за отчетный период (годовом отчете или бизнес-перспективе). МСФО применяется только по отношению к финансовой отчетности. Прочая информация, опубликованная в отчете, формируется без обязательного применения МСФО. Важно, чтобы пользователи информации могли отделить ее объем, подготовленный в соответствии с МСФО, от информации, к которой не предъявляются жестких бухгалтерских требований.

В заголовке отчета, сформированного согласно МСФО, обязательно отражаются:

название компании, чья финансовая информация раскрывается в отчете;

название отчета;

дата составления отчета;

единица измерения денежных величин.

Финансовая отчетность должна представляться *не реже чем раз в год* и содержать цифровую информацию *минимум за два отчетных периода*. Датой отчета может считаться последний день года. МСФО не требует от компаний установления финансового года, равного календарному. В определенных исключительных обстоятельствах отчетная дата компании может измениться, тогда отчетность представляется за больший или меньший период, чем год. При этом следует раскрыть причину и тот факт, что сравнительные данные отчетов о прибыли и убытках, об изменениях в капитале, о движении денежных средств и примечаний *не сопоставимы*.

Вопрос о *своевременности* представления финансовой отчетности, как правило, урегулирован законодательством или рыночными нормативами. Вместе с тем МСФО 1 предписывает, что компания должна представить свою финансовую отчетность не позднее шести месяцев после отчетной даты.

15.2. СОДЕРЖАНИЕ БАЛАНСОВОГО ОТЧЕТА

Баланс — один из главных документов, содержание которого отражает финансовое положение компании на отчетную дату. В основе построения баланса лежит формула балансового равенства

$$\text{Активы} = \text{Обязательства} + \text{Капитал}$$

или

$$\text{Активы} - \text{Обязательства} = \text{Капитал}.$$

Активы — это ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых она ожидает экономические выгоды в будущем. Заключенная в активах экономическая выгода представляет потенциал, при определенных условиях функционирования компании составляющий поток денежных средств или денежных эквивалентов организации. Будущие экономические выгоды представляют собой заключенный в объекте потенциал (совокупность возможностей), прямо или косвенно способствующий притоку в компанию денежных средств или их эквивалентов. Этим потенциалом могут быть производственные возможности, являющиеся частью операционной деятельности компании. Он также может принимать следующие формы: конвертируемость в денежные средства или эквиваленты денежных средств; способность сократить отток денежных средств из компании (например, альтернативный производственный процесс может снижать производственные расходы). Будущие экономические выгоды, которые компания получает от объекта, могут быть выражены в виде выручки от продажи продукции, товаров и услуг; экономии расходов; других выгод, являющихся результатом использования объекта. Другими выгодами могут быть повышение эффективности бизнеса, снижение финансовых рисков.

Активы компании (основные средства, материалы и др.), предназначенные для использования в производстве товаров, способных удовлетворить потребности покупателей, готовых платить за них и тем самым способствовать притоку денежных средств в компанию, заключают в себе будущие экономические выгоды. Денежные средства, представляя собой всеобщее средство обмена и обеспечивая тем самым оборот ресурсов, также заключают в себе будущие экономические выгоды. Объект интеллектуальной собственности, использование которого в производственном процессе может привести к сокращению производственных затрат (а не к прямому увеличению доходов), также несет в себе будущие экономические выгоды.

При оценке того, несет ли объект будущие экономические выгоды, необходимо руководствоваться требованием приоритета содержания перед формой. Следует исходить прежде всего из содержания объекта и экономической реальности, а не только (и не столько) из его юридической формы. Заключенные в активе будущие экономические выгоды реализуются разными путями. В частности, актив может быть: 1) использован отдельно или в совокупности с другими активами в производстве продукции, предназначенной для продажи третьим лицам; 2) обменян на другие активы; 3) использован для погашения обязательства; 4) распределен среди собственников компании. В свою очередь, отток экономических выгод при погашении обязательства происходит в результате выбытия из компании ресурсов путем выплаты денежных средств, передачи других активов, оказания услуг и др.

Обязательство — это текущая задолженность компании, возникающая из событий прошлых периодов, урегулирование которой приведет к оттоку из компании ресурсов, содержащих экономические выгоды. Обязательство — это долг или обязанность действовать или выполнять что-либо определенным образом. Они могут быть юридически обязательными как следствие договора или законодательного требования, примером чего могут служить суммы, уплачиваемые за товары, полученные от поставщиков. Вместе с тем обязательства могут быть обусловлены нормальной деловой практикой, сложившимися обычаями коммерческих и некоммерческих отношений, желанием компании поддерживать хорошие деловые отношения или действовать по справедливости.

В международной практике обязательства имеют следующие характерные черты:

- как правило, влекут за собой будущий отток актива;
- требуют исполнения даже в случае отсутствия выгоды;
- обусловлены прошлыми, а не будущими событиями.

Обязательства компании делятся на следующие виды:

1) обязательство, возникшее как следствие приобретения товаров и услуг, необходимых для процесса функционирования компании;

2) задолженность вследствие предоплаты;

3) другие виды обязательств, возникающие в процессе функционирования компании.

Урегулирование (погашение) текущего обязательства обычно связано с выбытием из компании ресурсов, содержащих в себе экономическую выгоду. Это может осуществляться выплатой денежных средств; передачей других активов; предоставлением услуг; заменой одного обязательства другим; переводом обязательства в капитал.

Капитал — это доля в активах компании, остающаяся после вычета всех ее обязательств. Он содержит:

- 1) средства, внесенные акционерами (уставный, выпущенный капитал);
- 2) нераспределенную прибыль;
- 3) резервы и фонды, созданные за счет нераспределенной прибыли;
- 4) прочие виды собственного капитала.

МСФО 1 не содержит обязательного формата баланса, но включает иллюстративный пример формата финансовой отчетности. В соответствии с МСФО 1 компания должна представить как минимум следующую информацию в бухгалтерском балансе (линейные статьи):

- основные средства;
- нематериальные активы;
- финансовые активы;
- инвестиции, учтенные по методу участия;
- запасы;
- торговая и иная дебиторская задолженность;
- денежные средства и их эквиваленты;
- торговая и иная кредиторская задолженность;
- налоговые обязательства и требования;
- резервы;
- долгосрочные процентные обязательства;
- доля меньшинства;
- выпущенный капитал и резервы.

Приведенный перечень не является исчерпывающим. При наличии определенных операций можно, например, включить статью «Инвестиционная собственность» (МСФО 40), «Сельское хозяйство» (МСФО 41). При необходимости (согласно требованиям других стандартов) либо в самом балансе, либо в примечаниях к нему должны раскрываться подклассы каждой из перечисленных статей, классифицированных в соответствии с операциями компании.

Основные средства — это материальные активы, отвечающие одновременно следующим двум требованиям:

используются в деятельности компании для производства или продажи товаров (услуг), для сдачи в аренду другим компаниям или в административных целях;

предполагаются к использованию на протяжении более одного года (долгосрочные активы).

Нематериальные активы — это объекты, отвечающие следующим двум условиям:

существует высокая вероятность того, что компания получит связанные с данным активом будущие экономические вы-

годы (получение будущих доходов или снижение затрат на производство и (или) реализацию продукции);

себестоимость данного актива может быть надежно измерена.

Финансовые активы подразделяются на четыре основные категории:

а) финансовые активы, предназначенные для торговли;
б) инвестиции, удерживаемые до погашения;
в) займы и дебиторская задолженность, предоставленная компаниям (см. далее «торговая и иная дебиторская задолженность»);

г) финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи.

Инвестиции, учтенные по методу участия, — активы компании, инвестированные в другие компании с целью получения будущих экономических выгод.

Запасы — это активы, предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности; находящиеся в производственном процессе для такой продажи или находящиеся в виде сырья и материалов, потребляемых в производственном процессе или при предоставлении услуг.

Торговая и иная дебиторская задолженность (рис. 15.1) выделяются в отдельную категорию, если они включают денежные средства, товары или услуги, переданные непосредственно дебитору (покупателю, клиенту, заемщику и т. п.). Если займы или дебиторская задолженность предоставлены компанией с целью их переуступки в самое ближайшее время или в краткосрочной перспективе, то они классифицируются как предназначенные для торговли. Если займы или дебиторская задол-

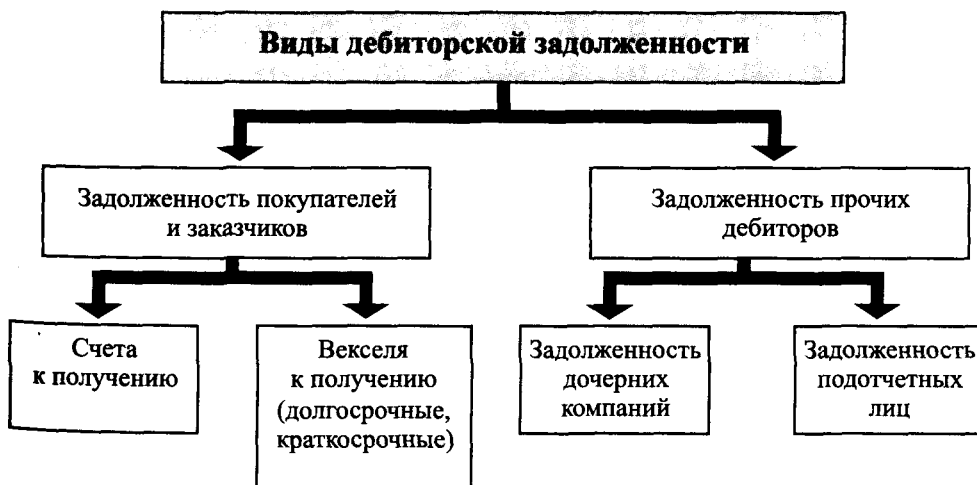


Рис. 15.1. Схема видов дебиторской задолженности компании

женность не были предоставлены самой компанией, а были получены в результате переуступки прав требования по ним, то в зависимости от конкретной ситуации они могут быть идентифицированы как *финансовые инструменты*, либо «удерживаемые до погашения», либо «имеющиеся в наличии для продажи», либо «предназначенные для торговли».

Денежные средства и их эквиваленты включают:

кассовую наличность и депозиты до востребования;
эквиваленты денежных средств — краткосрочные (три месяца или менее до даты погашения), высоколиквидные инвестиции, свободно обратимые в известные суммы денежных средств, подверженные незначительному риску изменения их ценности.

Торговая и иная кредиторская задолженность — часть обязательств компании, возникающих в результате договорных отношений, которые требуют уплаты денежных средств или передачи иных активов компании другим компаниям и организациям, например:

кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам;
кредиторская задолженность по авансам, полученным за товары, работы, услуги;
зadolженность по векселям, выданным различным контрагентам;
расчеты со связанными сторонами.

Налоговые обязательства и требования включают:

- отложенные налоговые обязательства — суммы налога на прибыль, подлежащие уплате в будущих периодах в отношении налогооблагаемых временных разниц;
- отложенные налоговые требования — суммы налога на прибыль, возмещаемые в будущем в отношении вычитаемых временных разниц; перенесенных на будущий период непризнанных налоговых убытков; перенесенных на будущий период неиспользованных налоговых кредитов.

Резервы — обязательства компании произвести определенные расходы в будущем, которые на данный момент не были оплачены, отфактурованы или формально согласованы с контрагентом. Признание резерва имеет место, если одновременно удовлетворяются три условия:

а) вследствие определенного события в прошлом существует некая обязанность компании;

б) с высокой вероятностью можно утверждать, что исполнение этой обязанности повлечет отток ресурсов, заключающих экономические выгоды;

в) данная обязанность может быть оценена в денежном выражении с достаточной степенью надежности.

Долгосрочные обязательства, включающие проценты, возникают в результате поступления активов в компанию на срок, превышающий 12 мес., следствием чего является возникновение расходов (уплаты процентов и т. п.), и требующее возврата или выкупа по окончании действия договора (облигационные займы, финансовая аренда и т. д.).

Доля меньшинства — часть акционерного капитала дочерних компаний, не принадлежащая материнской компании. В соответствии с МСФО доля меньшинства отражается в сводном бухгалтерском балансе отдельно от обязательств и капитала материнской компании.

Выпущенный капитал и резервы состоят из:

- стоимости обыкновенных и привилегированных акций (дающих их владельцам определенные права в отношении компании);

- эмиссионного дохода;
- резервов, созданных за счет чистой (не распределенной в дивиденды) прибыли, предназначенных для различных целей, определенных законодательными и/или уставными положениями;

- нераспределенной (капитализированной) чистой прибыли.

Выбор способа группировки статей баланса определяется самой компанией. Каждая компания должна оценить целесообразность разделения активов и обязательств по временному признаку в самом балансе или в пояснениях. Об этом необходимо указать в учетной политике. Несмотря на отсутствие прямого указания в МСФО 1 на разделение в балансе активов и обязательств на краткосрочные и долгосрочные, практически все компании придерживаются подобного структурирования информации (рис. 15.2).

Отдельная классификация статей баланса применяется, когда компания:

- считает целесообразным представить чистые активы, постоянно циркулирующие в качестве оборотного капитала, обособленно от тех, которые используются в долгосрочных операциях;

- выделяет активы, которые предполагает реализовать в текущем операционном цикле, и обязательства, подлежащие погашению в том же периоде.

Если компания не использует эту классификацию, то активы должны быть представлены по степени (возрастания или убывания) ликвидности, а обязательства — в порядке срочности погашения.

Актив признается *краткосрочным*, когда:

предполагаются его реализация, продажа или использование в ходе обычного операционного цикла компании;

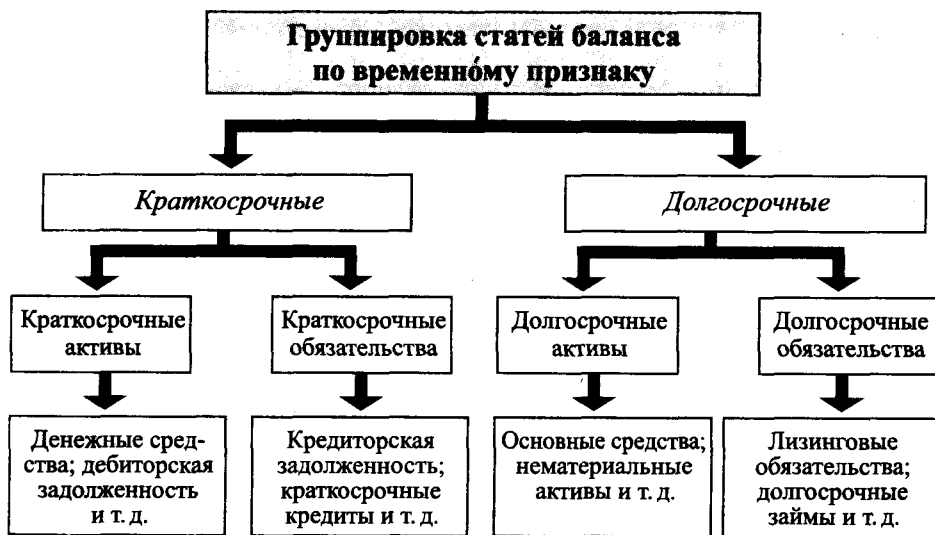


Рис. 15.2. Группировка статей баланса по временному признаку

либо актив предназначен в основном для реализации, продажи или использования в течение короткого срока — в течение 12 мес. с отчетной даты;

либо актив представляет собой денежные средства или их эквиваленты, не имеющие ограничений на использование.

Все остальные активы должны быть признаны *долгосрочными* (внеоборотными).

Термин «краткосрочный» необходимо рассмотреть с позиции *ликвидности* и с позиции *операционного цикла*. Классификация активов и обязательств на краткосрочные и долгосрочные должна отражать относительный уровень ликвидности компании, т. е. ее способности реализовывать свои активы, не сталкиваясь с финансовыми трудностями. Классификация, ориентированная на операционный цикл компании, способствует выявлению активов и обязательств, которые постоянно циркулируют. В данном случае применяется критерий возможности использования актива или погашения обязательства в рамках обычного операционного цикла компании.

Операционный цикл — период времени между приобретением материалов, используемых в производственном процессе, и их продажей в обмен на денежные средства или инструменты, легко обратимые в денежные средства.

Обязательство должно быть признано *краткосрочным*, если предполагается погасить его в ходе обычного операционного цикла компании либо оно подлежит погашению в течение 12 мес. с отчетной даты.

Все остальные обязательства должны быть признаны *долго-срочными*.

МСФО 1 предписывает представлять информацию либо в бухгалтерском балансе, либо в примечаниях к финансовой отчетности в виде подклассов каждой из линейных статей баланса, сгруппированных в соответствии с операциями компании (по характеру; суммам дебиторской и кредиторской задолженности материнской компании, родственных дочерних, ассоциированных компаний и других связанных сторон). Уровень подробности такой информации зависит от требований других стандартов, а также от объемов, характера, функций этих величин. Например, основные средства следует классифицировать в соответствии с МСФО 16, запасы — в соответствии с МСФО 2 и т. д. Кроме того, компания должна раскрывать в балансе или примечаниях следующее:

- а) по каждому классу акционерного капитала:
 - количество акций, разрешенных к выпуску;
 - количество выпущенных и полностью оплаченных акций;
 - количество выпущенных, но не полностью оплаченных акций;
 - номинальную стоимость акции (в случае отсутствия номинальной стоимости — указать);
 - сверку количества акций в обращении на начало и конец отчетного периода;
 - права, привилегии и ограничения, связанные с соответствующим классом акций, в том числе ограничение на распределение дивидендов и возмещение капитала;
 - акции, принадлежащие самой компании, или ее дочерним или ассоциированным компаниям;
 - акции, зарезервированные для выпуска по договорам опциона или продажи, включая условия и суммы;
- б) описание характера и цели каждого резерва, образованного в рамках собственного капитала (части чистой прибыли, не распределенной в дивиденды);
- в) если распределение чистой прибыли в дивиденды было предложено, но официального утверждения об их выплате не было, то их сумма должна быть отражена (включенная или не включенная в состав обязательств);
- г) сумма любых непризнанных дивидендов по привилегированным кумулятивным акциям.

Примерный вариант формата баланса приведен в табл. 15.1.

Таблица 15.1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС КОМПАНИИ «А» ЗА 2005 г.

(тыс. ден. ед.)

Показатель	31.12.05 г.	31.12.04 г.	31.12.03 г.
АКТИВЫ			
<i>Долгосрочные (внеоборотные) активы</i>			
Основные средства	155 341	98 670	74 796
Нематериальные активы	25 422	19 600	17 637
Инвестиции в ассоциированные компании	13 373	13 244	8976
Отложенные налоговые активы	3319	3110	2670
Финансовые активы для продажи	17 420	14 910	10 113
Производные финансовые инструменты	395	245	188
Дебиторская задолженность	2322	1352	999
Итого	21 7592	151 131	115 379
<i>Краткосрочные активы</i>			
Запасы	24 700	17 740	26 853
Дебиторская задолженность	19 765	18 102	27 277
Финансовые активы для продажи	1950	—	—
Производные финансовые инструменты	1069	951	1365
Прочие финансовые активы, изменение справедливой стоимости которых отражается на счете прибылей и убытков	11 820	7972	8501
Денежные средства и их эквиваленты	22 228	36212	15 505
Итого	81 532	80 977	79 501
СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	299 124	232 108	194 880
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
<i>Собственный капитал и резервы</i>			
Выпущенный капитал	41 392	32 316	30 424
Прочие резервы	14 749	7025	6364
Накопленная прибыль (убытки)	77 297	57 271	57 083
Итого	133 438	96 612	98 871
Доля меньшинства	7188	1766	1500
<i>Итого капитал</i>	140 626	98 378	95 371
<i>Обязательства</i>			
<i>Долгосрочные обязательства</i>			
Кредиты и займы	108 315	88 336	47 751
Производные финансовые инструменты	135	129	—
Отложенные налоговые обязательства	12 370	9053	6222
Пенсионные обязательства	4540	2130	1966
Резервы предстоящих расходов	320	274	196
Итого	125 680	99 922	56 135

Показатель	31.12.05 г.	31.12.04 г.	31.12.03 г.
<i>Краткосрочные обязательства</i>			
Кредиторская задолженность	17 670	12 374	14 934
Краткосрочные кредиты и займы	9524	15 670	24 143
Текущие налоговые обязательства	2942	2846	1977
Производные финансовые инструменты	460	618	340
Резервы предстоящих расходов	2222	2300	1980
Итого	32 818	333 808	43 374
<i>Итого обязательств</i>	<i>158 498</i>	<i>133 730</i>	<i>99 509</i>
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	299 124	232 108	194 880

15.3. СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

В ходе осуществления деятельности организация генерирует доходы и расходы, информация о которых накапливается в соответствующих бухгалтерских регистрах и по завершении отчетного периода подлежит отражению в отчете о прибылях и убытках. Доходы и расходы — элементы финансовой отчетности, используемые для оценки *финансовых результатов* деятельности организации за отчетный период.

Как правило, все полученные за год доходы и расходы включаются в отчет о прибылях и убытках, в том числе результаты изменения учетных оценок, обесценения активов, влияния инфляции, изменения валютных курсов и т. д. Некоторые показатели доходов и расходов могут не включаться в отчет, если обусловлены, например, изменениями в учетной политике или исправлением ошибок. При этом следует руководствоваться положениями МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских расчетах и ошибки» (IAS 8 Accounting Policies Changes in Accounting Estimates and Errors), введенным в действие с 01.01.05 г. Кроме того, ряд других стандартов (МСФО 16, 21, 39) квалифицируют некоторые операции как доходы и расходы, но в отчет о прибылях и убытках они не включаются, а отражаются в виде изменения стоимости объекта учета.

Сопоставление величин доходов и расходов позволяет выявить финансовые результаты компании в виде показателей *прибыли* (валовой, операционной, до налогообложения, после налогообложения, чистой прибыли).

Определенные статьи должны быть представлены непосредственно в отчете о прибылях и убытках, к числу которых относятся выручка; расходы по финансированию; прибыль

(убыток) от участия в ассоциированных компаниях, от совместной деятельности, учитываемая по методу долевого участия;
прибыль (убыток) до налогообложения по результатам выбытия активов или погашения обязательств, связанных с прекращаемой деятельностью;

расходы по налогам;

прибыль (убыток);

прибыль (убыток), приходящийся на долю меньшинства;

прибыль (убыток), приходящийся на владельцев капитала материнской компании.

Дополнительные линейные статьи, заголовки, промежуточные суммы должны представляться в отчете о прибылях и убытках в соответствии с требованиями других стандартов, а также в случае, если это необходимо для достоверного раскрытия информации о финансовых результатах деятельности компании. Информацию о финансовых результатах, не нашедшую отражения в отчете о прибылях и убытках, компания может также раскрыть в примечаниях, руководствуясь критериями полноты и осмотрительности.

Компания должна раскрыть либо в отчете о прибылях и убытках, либо в примечаниях к финансовой отчетности информацию относительно характера и величины существенных статей отчета. Это относится к следующей информации:

уменьшение стоимости запасов до чистой цены продажи или стоимости основных средств до возмещаемой величины, а также компенсации этих списаний;

результаты реструктуризации деятельности компании в части восстановления резервов, являющихся источниками покрытия расходов по реструктуризации;

выбытие объектов основных средств;

выбытие инвестиций;

прекращаемая деятельность;

расчеты в связи с участием в судебных процессах;

восстановление прочих резервов.

Компания должна представлять в отчете о прибылях и убытках (предпочтительно) или в примечаниях к финансовой отчетности аналитическую структуру доходов и расходов, используя классификацию, основанную либо на *характере расходов*, либо на *функции расходов*. В табл. 15.2 представлен отчет о прибылях и убытках компании «А», в котором статьи доходов и расходов по операционной (обычной, текущей) деятельности раскрыты в двух форматах: и по характеру, и по функциям расходов.

Статьи расходов подразделяются на аналитические подгруппы, которые могут отличаться по признакам: стабильности, способности генерировать прибыль (убыток), предсказуе-

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ КОМПАНИИ «А»

(тыс. ден. ед.)

По характеру расходов			По функции расходов		
Показатель	2005 г.	2006 г.	Показатель	2005 г.	2006 г.
Выручка (доход от продаж)	211 034	112 360	Выручка (доход от продаж)	211 034	112 360
Прочие доходы	956	1566	Себестоимость продаж	(77 366)	(46 682)
Изменение запасов готовой продукции и незавершенного производства	(5828)	2300	Валовая прибыль	133 668	65 678
Сырье и расходные материалы	(56 528)	(40 345)	Результат прочих доходов и расходов	1873	2442
Вознаграждение работникам	(40 090)	(15 500)	Коммерческие расходы	(52 140)	(21 213)
Амортизационные расходы	(23 204)	(10 227)	Управленческие расходы	(28 786)	(10 434)
Прочие расходы	(31 725)	(13 681)			
Совокупные расходы	(151 547)	(79 753)			
Прибыль операционная	54 615	36 473	Прибыль операционная	54 615	36 473
Расходы по финансированию	(7421)	(11 060)	Расходы по финансированию	(7421)	(11 060)
Прибыль от участия в ассоциированных компаниях	174	145	Прибыль от участия в ассоциированных компаниях	174	145
Прибыль до налогообложения	43 368	25 558	Прибыль до налогообложения	43 368	25 558
Расходы по налогу на прибыль	(14 792)	(8865)	Расходы по налогу на прибыль	(14 792)	(8865)
Прибыль после налогообложения	32 576	16 693	Прибыль после налогообложения	32 576	16 693
Участие в прибыли: прибыль, приходящаяся на долю меньшинства	30 028	15 837	Участие в прибыли: прибыль, приходящаяся на долю меньшинства	30 028	15 837
прибыль акционеров компании	2548	856	прибыль акционеров компании	2548	856
Чистая прибыль (убыток)	32 576	16 693	Чистая прибыль (убыток)	32 576	16 693
Прибыль на акцию, приходящаяся на долю акционеров компании:			Прибыль на акцию, приходящаяся на долю акционеров компании:		
базовая	1,19	0,88	базовая	1,19	0,88
разводненная	1,05	0,69	разводненная	1,05	0,69

мости. МСФО 1 оставляет за компанией право выбора воспользоваться при классификации расходов одним из двух методов: *характера расходов* и *функции расходов*. Ниже приводятся два формата отчета о прибылях и убытках, один из которых составлен по методу «характера расходов», другой — по методу «функции расходов».

Метод характера расходов предусматривает раскрытие статей расходов по обычной (операционной) деятельности по элементам, например: амортизация, материалы, транспортные расходы, заработная плата, расходы на рекламу и т. д. Этот метод широко используется в небольших компаниях, где не требуется отражение операционных (обычных) расходов в соответствии с функциональной классификацией. Преимущества этого метода: легкость использования, отсутствие произвольного распределения (а следовательно, большая объективность), сведение к минимуму субъективных суждений.

Использование *метода функции расходов* предполагает отражение расходов по обычной (операционной) деятельности в зависимости от их целевой направленности: себестоимость продаж, коммерческие расходы, управленческие расходы и прочие расходы. Этот метод обеспечивает пользователей более уместной информацией, но обладает и недостатком — распределение затрат может быть произвольным, основанным на субъективных суждениях. Компании, представляющие в отчете доходы и расходы «по функции», должны раскрывать дополнительную информацию о характере расходов, в том числе расходы на амортизацию и оплату труда.

Следует отметить, что альтернативная классификация касается только доходов и расходов по обычной (операционной) деятельности, остальные статьи одинаковы в обоих форматах отчета. Каждый из рассмотренных вариантов отчета о прибылях и убытках позволяет получить идентичный финансовый результат.

Первым показателем в обоих форматах отчета является *выручка* (доход от продаж и прочие доходы от обычной (операционной) деятельности) без косвенных налогов (НДС и прочих налогов и сборов, включаемых в цену товара). Отличие в раскрытии этого показателя в разных вариантах отчета состоит в том, что в отчете «по функции расходов» выручка включает все виды доходов компании, связанные с ее операционной деятельностью, а в отчете «по характеру расходов» эти доходы подразделяются следующим образом:

доходы, полученные компанией в процессе осуществления типичных хозяйственных операций: продажи готовой продукции и товаров; реализации излишков материальных запасов (сырья, вспомогательных материалов, полуфабрикатов, отходов и т. п.); оказания услуг и т. д.;

прочие виды доходов, полученные компанией от осуществления нетипичных операций: доходы от выбытия внеоборотных активов; возмещение убытков; страховые возмещения; доходы от изменения курсов валют и т. д.

Отличие двух вариантов отчета о прибылях и убытках состоит еще в том, что в отчете «по характеру расходов» отражается *изменение стоимости запасов готовой продукции и незавершенного производства*. Данный показатель отражает изменения в производственных расходах. Если произошло уменьшение запасов готовой продукции и незавершенного производства, показанных по фактической себестоимости, значит, производственные расходы в части проданной продукции увеличились, и наоборот, рост этих запасов уменьшает производственные расходы на проданную продукцию. В отчете «по функциям расходов» такой показатель отсутствует.

Существенные различия в разных форматах отчета имеют показатели расходов по операционной (обычной) деятельности. Статьи расходов отчета, составленного по «характеру расходов»:

сырье и расходные материалы: стоимость израсходованного сырья; вспомогательных материалов; топлива; горючего; чистящих и смазочных средств; лабораторных и канцелярских материалов; запасных частей; строительных материалов, а также расходы на промышленные работы и услуги «со стороны», на приобретение электрической, тепловой и иной энергии, обработку сырья на давальческих условиях и т. п.;

расходы на вознаграждение работникам: расходы на оплату персонала в виде основной заработной платы, иных вознаграждений за выполненную работу, премиальные, комиссионные, сверхурочные, различные денежные компенсации, а также расходы на социальное обеспечение, обязательные взносы (медицинское, пенсионное обеспечение и т. п.);

амортизационные расходы: амортизационные отчисления, списываемые на себестоимость в связи с эксплуатацией основных средств, нематериальных активов;

прочие расходы: комиссионные, реклама, командировочные, услуги связи, лицензионные платежи, консультационные и аудиторские услуги, другие административно-управленческие расходы.

Перечень статей расходов в отчете, составленном по «*функции расходов*»:

себестоимость продаж: производственная себестоимость проданной продукции, товаров, услуг; накладные производственные расходы; другие производственные расходы (стоимость покупных товаров, проценты и налоги, относящиеся к себестоимости продукции и т. п.);

коммерческие расходы, связанные с продажей продукции: содержание отделов сбыта, агентской сети; реклама; маркетинговые исследования; организация продвижения товаров (расширение сбыта) и т. д.;

управленческие расходы, связанные с содержанием головного офиса компании: аренда помещения, оплата услуг сторонних организаций, обеспечивающих функционирование аппарата управления, и т. п.

Остальные показатели доходов, расходов и прибыли в обоих форматах отчета о прибылях и убытках идентичны. *Расходы по финансированию* включают оплату процентов и иные выплаты, связанные с привлечением заемных финансовых ресурсов. *Прибыли от участия в ассоциированных компаниях* объединяют доходы от участия в капитале, прибылях других компаний.

Прибыль до налогообложения определяется как разница между доходами и расходами, указанными выше. *Расходы по налогу на прибыль* признаются в соответствии с МСФО 12 «Налоги на прибыль». *Чистая прибыль* компании за период отражается с учетом доли меньшинства.

Наряду с перечисленными статьями компания должна раскрывать в отчете о прибылях и убытках (или в отчете об изменениях капитала, или в примечаниях) информацию о сумме дивидендов, распределяемых между собственниками капитала, а также показатель *дивидендов на акцию*, объявленных или предложенных к объявлению за отчетный финансовый период.

Следует отметить, что результаты чрезвычайных событий, имевших место в отчетном периоде, не следует раскрывать как отдельные статьи доходов и расходов ни в отчете о прибылях и убытках, ни в примечаниях.

Изменение наименования статей, их количества, включение других статей в отчет о прибылях и убытках, необходимость представления которых продиктована соблюдением принципов достоверности и полноты информации, производится по усмотрению самой компании.

15.4. СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА

В качестве отдельной формы финансовой отчетности компания должна раскрывать изменения в отношении величины капитала, его составляющих элементов и другую информацию, имеющую отношение к капиталу. Отчет об изменениях капитала имеет такой же статус, как баланс и отчет о прибылях и убытках, и должен показывать:

чистую прибыль или убыток за период;
каждую статью (и ее сумму) доходов и расходов, прибыли и убытков, которая согласно требованиям других МСФО признается непосредственно в капитале;

кумулятивный эффект изменений в учетной политике и прямую корректировку фундаментальных ошибок.

Кроме этого, компания должна представлять либо в данном отчете, либо в примечаниях к финансовой отчетности следующую информацию:

операции в отношении собственников по участию в капитале и распределению прибыли;

сальдо накопленной прибыли (убытка) на начало и конец отчетного периода, а также ее изменение за период;

сверку между балансовой стоимостью каждого класса акционерного капитала, элемента эмиссионного дохода, вида резерва на начало и конец отчетного периода с отдельным раскрытием каждого их изменения.

Изменения величины и состава капитала компании за отчетный период отражают динамику чистых активов, влияние отдельных факторов на рост или уменьшение элементов, составляющих собственный капитал.

Наиболее распространенным признается табличный формат представления отчета об изменениях капитала (табл. 15.3), в котором каждому элементу капитала отведена отдельная колонка.

Таблица 15.3

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА КОМПАНИИ «А» ЗА 2006 г.

(тыс. ден. ед.)

Показатель	Акционерный капитал	Прочие резервы	Накопленная прибыль	Доля меньшинства	Всего
Сальдо на 01.01.04 г.	30 424	6364	57 083	1500	95 371
Прибыль в связи с изменением справедливой стоимости (без налогов и сборов):					
основные средства	—	759	—	—	759
финансовые активы, предназначенные для продажи	—	82	—	—	82
Перенос резерва переоценки основных средств в части их амортизации	—	(87)	87	—	—
Хеджирование денежных потоков (без налогов и сборов)	—	(3)	—	—	(3)

Продолжение табл. 15.3

(тыс. ден. ед.)

Показатель	Акционерный капитал	Прочие резервы	Накопленная прибыль	Доля меньшинства	Всего
Хеджирование нетто-инвестиций	—	40	—	—	40
Курсовые разницы от пересчета валют	—	(130)	—	(40)	(170)
Чистый доход, отнесенный на капитал (не признаваемый в отчете о прибылях и убытках)	—	661	87	(40)	708
Прибыль за период	—	—	15 837	856	16 693
Итого прибылей за 2004 г.	—	661	15 924	816	17 401
Программа опционов на акции для сотрудников:					
оплата персонала	822	—	—	—	822
увеличение капитала от эмиссии акций	1070	—	—	—	1070
Дивиденды за 2003 г.	—	—	(15 736)	(550)	(16 286)
Остаток на 31.12.04 г.	32 316	7025	57 271	1766	98 378
Остаток на 01.01.05 г.	32 316	7025	57 271	1766	98 378
Прибыль в связи с изменением справедливой стоимости (без налогов и сборов):					
финансовые активы, предназначенные для продажи	—	392	—	—	392
Перенос резерва переоценки основных средств в части их амортизации	—	(100)	100	—	—
Хеджирование денежных потоков (без налогов и сборов)	—	64	—	—	64
Хеджирование нетто-инвестиций	—	(45)	—	—	(45)
Курсовые разницы от пересчета валют	—	1980	—	252	2232
Чистый доход, отнесенный на капитал (не признаваемый в отчете о прибылях и убытках)	—	2291	100	252	2643
Прибыль за период	—	—	30 028	2548	32 576
Итого прибылей за 2005 г.	—	2291	30 128	2800	35 219
Программа опционов на акции для сотрудников:					
оплата персонала	690	—	—	—	690
увеличение капитала от эмиссии акций	950	—	—	—	950

Показатель	Акционерный капитал	Прочие резервы	Накопленная прибыль	Доля меньшинства	Всего
Выкуп собственных акций	(2564)	—	—	—	(2564)
Конвертируемые облигации — компонент капитала	—	5433	—	—	5433
Дивиденды за 2004 г.	—	—	(10 102)	(1920)	(12 022)
Объединение бизнеса	—	—	—	4542	4542
Остаток на 31.12.05 г.	41 392	14 749	77 297	7188	140 626

15.5. СТРУКТУРА И НАЗНАЧЕНИЕ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Составление отчетов о движении денежных средств регламентируется отдельным стандартом МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств» (Cash flow statements, 1992), цель которого — представление информации об исторических изменениях в денежных средствах и их эквивалентах посредством отчетов. В последних классифицируются потоки денежных средств в результате операционной, инвестиционной и финансовой деятельности компании. Отчет о движении денежных средств наряду с другими формами отчетности позволяет заинтересованным пользователям информации оценить динамику чистых активов компании, изменения в финансовой структуре (включая ликвидность и платежеспособность), эффективность управления потоками денежных средств, способность к адаптации в быстро изменяющихся рыночных условиях. Анализ показателей, представляемых в отчете, позволяет разрабатывать модели для оценки и сопоставления дисконтированной стоимости будущих денежных потоков компании. Кроме того, отчет способствует сопоставимости операционных показателей различных компаний, так как устраняет влияние применения различных методов учета для одинаковых операций и событий.



Отчетная информация о движении денежных средств необходима для выявления точности их прошлых прогнозных оценок, а также для изучения связи между прибыльностью и чистым денежным потоком.

В МСФО 7 используются следующие основные термины.

Денежные средства — наличные средства и депозитные вклады, выдаваемые по требованию.

Эквиваленты денежных средств — краткосрочные, высоколиквидные вложения, легко обратимые в определенную сумму денежных средств, и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности. Эквиваленты денежных средств в большей степени предназначены для погашения краткосрочных обязательств, а не для инвестирования. Инвестиции, как правило, могут относиться к эквивалентам денежных средств, если срок их погашения не превышает трех месяцев с момента приобретения. Банковские кредиты обычно относятся к финансовой деятельности. Особый вид кредитования — «овердрафт» может привести к тому, что на отчетную дату у компании будет кредитовое сальдо по денежным средствам. Такой «овердрафт» будет отражаться как эквивалент денежных средств.

Потоки денежных средств — приток (положительный поток) и отток (отрицательный поток) денежных средств и их эквивалентов.

Чистый денежный поток — нетто-результат движения положительных и отрицательных денежных потоков в результате осуществления операций компании (прирост или уменьшение).

Операционная деятельность — основной вид деятельности, создающий выручку компании, и прочая, кроме инвестиционной и финансовой деятельности.

Инвестиционная деятельность — это приобретение и реализация долгосрочных активов и других инвестиций, не относящихся к денежным эквивалентам.

Финансовая деятельность — деятельность, которая приводит к изменениям размера, состава собственного капитала компании, а также кредитов и займов.

Прямой метод составления отчета — отражение непосредственных положительных и отрицательных валовых потоков денежных средств.

Косвенный метод составления отчета основан на отражении потоков денежных средств по операционной деятельности и реализуется путем корректировок чистой прибыли (убытка).

Отчет о движении денежных средств, по сути, агрегированный перечень денежных поступлений и выплат, которые позволяют согласовать входящие и исходящие остатки денежных средств в балансе.

Денежные потоки, возникающие в результате операций в иностранной валюте, должны отражаться в валюте финансовой отчетности компании путем пересчета сумм в иностранной валюте на дату возникновения движения денежных средств (МСФО 21). Нереализованные прибыли и убытки, возникающие в связи с изменением обменных курсов иностранных валют, не являются денежными потоками. Однако их влияние

(содержащееся или ожидаемое к получению) представляется в отчете о движении денежных средств для согласования остатков в начале и в конце отчетного периода. Эта сумма представляется отдельно от потоков денежных средств и включает разности (если они есть), когда потоки денежных средств показываются в отчетности по обменным курсам на конец периода.

Денежные потоки в результате получения или уплаты *процентов, дивидендов* должны раскрываться раздельно при соблюдении последовательности включения их в состав операционной, инвестиционной или финансовой деятельности. Выплаченные дивиденды могут быть показаны как финансовые потоки, так как по своей сути они — следствие привлечения финансовых ресурсов. В то же время для оценки способности компании к выплате дивидендов из операционных потоков можно отражать их по операционной деятельности.

Налог на прибыль, выплаченный компанией за отчетный период, должен быть отражен по операционной деятельности, если только он не прямое следствие операций инвестиционного или финансового характера. Если такое разделение уплаты налога на прибыль необходимо, то следует раскрыть также общую сумму уплаченных налогов.

Инвестиции в дочерние, ассоциированные и совместные компании, связанные с движением денежных средств, отражаются по-разному в зависимости от метода учета. В случае инвестиций в ассоциированную или дочернюю компанию с использованием метода *долевого участия или по себестоимости* компания-инвестор отражает в отчете лишь денежные потоки между собой и компанией-объектом инвестирования (дивиденды, авансы и пр.). Денежные потоки по совместно контролируемым компаниям (МСФО 31) с использованием метода *пропорционального сведения*: компания-инвестор включает в сводную отчетность о движении денежных средств свою пропорциональную долю денежных потоков совместно контролируемой компании. При использовании метода *долевого участия* компания-инвестор представляет в своем отчете денежные потоки, связанные с ее инвестициями, распределениями и другими выплатами или поступлениями между ней и совместно контролируемой компанией.

Инвестиционные и финансовые операции, не требующие использования денежных средств или их эквивалентов, не включаются в отчет о движении денежных средств. Подобные операции должны раскрываться в примечаниях к финансовой отчетности:

приобретение активов либо путем непосредственного принятия соответствующих обязательств, либо посредством финансовой аренды;

приобретение компании с помощью выпуска акций;
конвертация долговых обязательств в акции.

МСФО 7 требует, чтобы денежные потоки были классифицированы по трем видам деятельности, поэтому отчет о движении денежных средств раскрывает информацию о направлениях и структуре денежных потоков следующим образом (рис. 15.3).

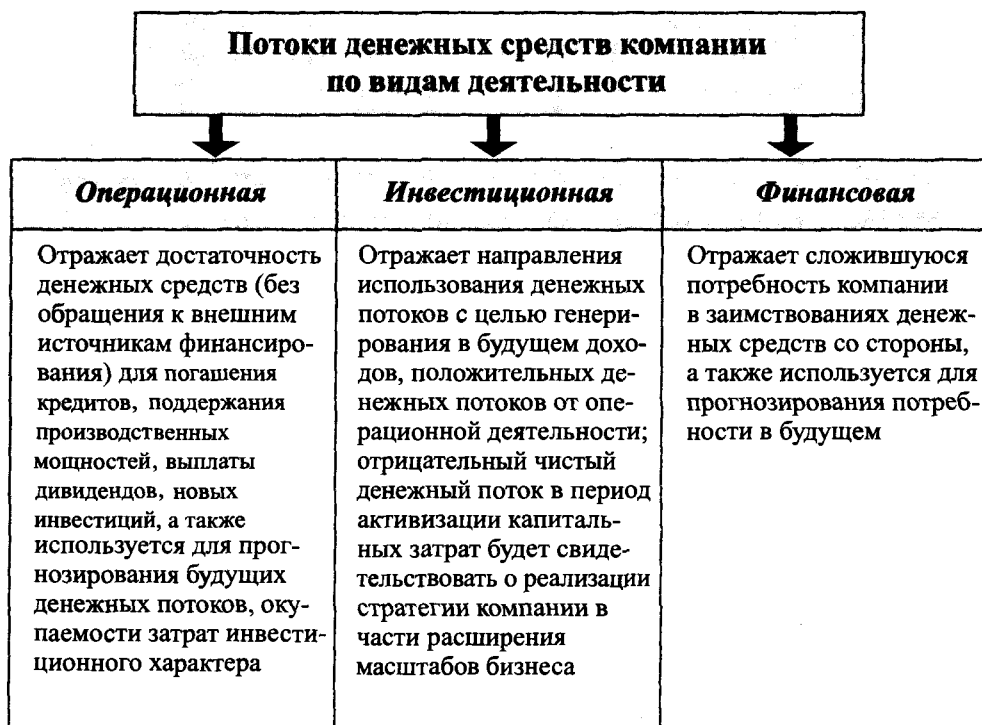


Рис. 15.3. Классификация потоков денежных средств

Составление отчета *прямым способом* — это последовательное формирование строк с использованием данных отчета о прибылях и убытках путем коррекции каждого показателя, относящегося к операционной деятельности. *Косвенным способом* отчет составляется путем трансформации чистой прибыли в движение денежных средств по операционной деятельности.

Порядок подготовки отчета о движении денежных средств прямым и косвенным методами описан в гл. 6.

Прочая информация о денежных средствах и их эквивалентах подлежит раскрытию (вместе с комментариями), если она касается имеющихся у компании сумм, недоступных для использования группой. Например, денежные средства дочерней компании, осуществляющей бизнес в стране с определенными юридически-

ми ограничениями (жесткий валютный контроль и т. п.), которые не могут реализоваться материнской компанией.

Кроме того, поощряется любое дополнительное раскрытие информации, необходимой пользователям для понимания финансового положения и ликвидности компании. Для анализа и оценки движения денежных средств в первую очередь используются:

величина и знак чистого денежного потока по операционной деятельности;

соотношение чистого денежного потока по операционной деятельности и чистой прибыли;

величина и знак чистого денежного потока по инвестиционной деятельности;

величина и знак чистого денежного потока по финансовой деятельности;

соотношение чистых операционных, инвестиционных и финансовых денежных потоков.

В табл. 15.4 и 15.5 приведены примеры прямого и косвенного форматов отчетов о движении денежных средств компании.

Таблица 15.4

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ КОМПАНИИ «А» ЗА 2006 г.
(ПРЯМОЙ МЕТОД)

(тыс. ден. ед.)

Статья	2006 г.	2005 г.
Движение денежных средств от операционной деятельности:		
<i>Денежные средства от операционной деятельности</i>	53 423	40 485
Выплаченные проценты	(9170)	(9184)
Уплаченный налог на прибыль	(14 517)	(10 974)
<i>Чистые денежные средства от операционной деятельности</i>	29 736	20 327
Движение денежных средств от инвестиционной деятельности:		
Выручка от продажи оборудования	6354	2979
Полученные проценты	1180	359
Полученные дивиденды	2230	1396
Погашение выданных займов связанным сторонам	63	98
Приобретение дочерней компании (за вычетом денежных средств)	(3900)	—
Приобретение основных средств	(9755)	(6042)
Приобретение нематериальных активов	(3050)	(700)
Приобретение финансовых активов для продажи	(2781)	(1126)
Займы, выданные связанным сторонам	(1343)	(112)
<i>Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности</i>	(11 002)	(3148)

Таблица 15.4

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ КОМПАНИИ «А» ЗА 2006 г.
(ПРЯМОЙ МЕТОД)

(тыс. ден. ед.)

Статья	2006 г.	2005 г.
Движение денежных средств от финансовой деятельности:		
Выпуск обыкновенных акций	950	1070
Выпуск конвертируемых облигаций	50 000	—
Выпуск погашаемых привилегированных акций	—	30 000
Поступления займов	8500	18 000
Выкуп собственных акций	(2564)	(—)
Погашение займов	(74 302)	(37 738)
Выплата дивидендов акционерам компании	(10 102)	(15 736)
Выплаченные дивиденды миноритарным акционерам	(1920)	550
<i>Чистые денежные средства от финансовой деятельности</i>	<i>(29 438)</i>	<i>(4954)</i>
<i>Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов</i>	<i>(10 705)</i>	<i>12 225</i>
<i>Денежные средства и их эквиваленты на начало периода</i>	<i>29 748</i>	<i>17 587</i>
<i>Изменение денежных средств и их эквивалентов в части курсовой прибыли (убытка)</i>	<i>535</i>	<i>(64)</i>
<i>Денежные средства и их эквиваленты на конец периода</i>	<i>19 578</i>	<i>29 748</i>

Таблица 15.5

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ КОМПАНИИ «А» ЗА 2006 г.
(КОСВЕННЫЙ МЕТОД)

(тыс. ден. ед.)

Статья	2006 г.	2005 г.
Потоки денежных средств от операционной деятельности		
Чистая прибыль до налогообложения	47 368	25 558
<i>Корректировки на:</i>		
Амортизацию	18 554	6459
Убыток от обесценения гудвилла	2650	—
Изменение резервов предстоящих расходов	46	320
Убыток от изменения справедливой стоимости прочих финансовых активов	(9180)	(4120)
Инвестиционный доход	(9116)	(2232)
Выплата процентов	5992	3080
Курсовые разницы по кредитам и займам	(2594)	(3955)
<i>Операционная прибыль до изменения оборотного капитала</i>	<i>53 720</i>	<i>25 110</i>
Изменение дебиторской задолженности покупателей и прочей дебиторской задолженности	(2633)	8822
Изменение запасов	(6960)	9113
Изменение кредиторской задолженности поставщикам	9296	(2560)
<i>Денежные средства от операционной деятельности</i>	<i>53 423</i>	<i>40 485</i>
Выплаченные проценты	(9170)	(9184)
Уплаченный налог на прибыль	(14 517)	(10 974)
<i>Чистые денежные средства от операционной деятельности</i>	<i>29 736</i>	<i>20 327</i>

15.6. ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В ПРИМЕЧАНИЯХ К ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Примечания к финансовой отчетности компании предназначены для того, чтобы:

- ▶ представлять информацию об основе подготовки финансовой отчетности и конкретной учетной политике, выбранной и примененной для существенных операций и событий;
- ▶ раскрывать информацию, требуемую МСФО, которая не представлена в самой финансовой отчетности;
- ▶ обеспечивать дополнительную информацию, которая не представлена в самой финансовой отчетности, но необходима для достоверного представления.

Примечания к финансовой отчетности компании должны быть представлены в упорядоченном виде. По каждой статье в балансе, отчете о прибылях и убытках, в отчете о движении денежных средств должны делаться перекрестные ссылки на любую относящуюся к ней информацию в примечаниях.

Примечания включают описание, подробный анализ показателей финансовой отчетности, а также дополнительную информацию, которая может быть полезна пользователям. Наряду с обязательной информацией в соответствии с требованиями МСФО в примечаниях поощряется представление другой информации, которая, по мнению компании, способствует достижению достоверного представления результатов деятельности, финансового положения и т. п.

Как правило, примечания представляют информацию в том порядке, который помогает пользователям в понимании финансовой отчетности, ее сопоставлении в динамике, в сравнении с финансовой отчетностью других компаний. Обычно соблюдается такая последовательность:

- а) заявление о соответствии МСФО;
- б) информация о применяемой основе (основах) оценки и учетной политике;
- в) вспомогательная информация для статей, содержащихся в каждой форме финансовой отчетности в порядке представления линейных статей;
- г) прочие раскрытия (условные события, договорные обязательства, прочие раскрытия финансового и нефинансового характера).

Материалы примечаний к финансовой отчетности могут быть структурированы в виде отдельных самостоятельных блоков (например, отчет о специфической учетной политике; отчет об инвестиционной деятельности, отчет о перспективах развития бизнеса и т. п.).

Учетная политика — это совокупность принципов, методов, процедур, правил и практики ведения бухгалтерского учета (первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки, итогового обобщения операций и событий), принятая компанией для подготовки и представления финансовой отчетности. Главный принцип учетной политики компании заключается в выборе методов, не противоречащих каждому применяемому МСФО и их интерпретациям. Если при формировании учетной политики отсутствует возможность использования конкретного МСФО, то компания должна руководствоваться принципами: уместности; надежности; нейтральности (непредвзятости); осмотрительности; полноты во всех существенных отношениях, а также справедливости представления результатов деятельности компании, ее финансового положения, отражения экономического содержания операций и событий, а не их юридической формы.

Отступление от МСФО разрешается в исключительно редких случаях, если следование МСФО приводит к недостоверным результатам. При этом следует раскрыть:

факт принятия руководством заключения, что финансовая отчетность достоверно представляет финансовое положение, результаты деятельности и движение денежных средств компании;

от какого стандарта имеется отступление, характер отступления, а также причины, по которым порядок учета в стандарте вводил бы в заблуждение пользователей финансовой отчетности;

принятый порядок учета;

финансовое воздействие отступления.

В примечаниях к финансовой отчетности необходимо раскрыть следующие основные моменты:

основу (или основы) оценки;

каждый конкретный вопрос учетной политики, имеющий существенное значение для правильного понимания финансовой отчетности пользователями.



Оценка — это процесс определения денежных сумм, по которым элементы финансовой отчетности должны признаваться и вноситься в баланс и в отчет о прибылях и убытках.

Для этого компании требуется выбрать конкретный метод оценки. В финансовой отчетности в зависимости от требований МСФО используются различные *методы оценки*:

исторический (фактическая стоимость приобретения); текущий (восстановительная стоимость, возможная стоимость продажи (погашения), текущая дисконтированная стоимость и справедливая стоимость).

Более подробная информация о методах оценки приведена в книге в разделе I. Когда в финансовой отчетности используется больше одной основы оценки, то следует указать, к каким активам и обязательствам применяется та или иная основа оценки.

Признание элемента финансовой отчетности — это процесс включения в баланс или отчет о прибылях и убытках объекта, который отвечает одновременно двум требованиям: подходит под определение одного из элементов отчетности; соответствует критериям признания.

Критерии признания элемента финансовой отчетности:

а) существует вероятность, что любая экономическая выгода, имеющая отношение к данному объекту, будет получена или утрачена компанией;

б) объект обладает стоимостью или оценкой, которая может быть надежно измерена.

Компания должна представить в примечаниях к финансовой отчетности следующие положения своей учетной политики (но не ограничиваться ими):

- признание выручки;
- принципы сведения, включая дочерние и ассоциированные компании;
- объединения компаний;
- совместная деятельность;
- признание и амортизация материальных и нематериальных активов;
- капитализация затрат по займам и других затрат;
- договоры подряда;
- инвестиционная собственность;
- финансовые инструменты и инвестиции;
- аренда;
- затраты на исследования и разработки;
- запасы;
- налоги, в том числе отложенные;
- резервы;
- затраты на пенсионное обеспечение;
- пересчет иностранной валюты и хеджирование;
- определение хозяйственных и географических сегментов и основу для распределения затрат между сегментами;

- определение денежных средств и их эквивалентов;
- учет инфляции;
- правительственные субсидии.

Наряду с МСФО 1 другие стандарты также могут требовать раскрытия учетной политики по многим другим бухгалтерским аспектам. В целом избранная компанией учетная политика может быть изменена лишь в случае, когда этого требует орган, регулирующий стандарты финансовой отчетности, а также при переходе к более уместному и надежному варианту. Объем и порядок раскрытия учетной политики в финансовой отчетности обсуждаются в каждом конкретном стандарте.

Прочая информация, подлежащая раскрытию в финансовой отчетности компании (в случае, если она не раскрыта в другой информации, опубликованной вместе с финансовой отчетностью):

- постоянное место нахождения и юридическая форма;
- юридический адрес (если адрес основного места ведения бизнеса отличается от юридического);
- описание характера операций и основной деятельности компании;
- название материнской компании и конечной материнской компании группы;
- количество работников на отчетную дату или среднесписочное количество работников за отчетный период.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы цель и задачи МСФО?
2. Какие основные компоненты (формы) финансовой отчетности компании в соответствии с МСФО вам известны?
3. Какие условия необходимо выполнить для признания соответствия финансовой отчетности международным стандартам?
4. Какие основные принципы положены в основу МСФО?
5. Что означает учет «методом начисления»?
6. Какова финансово-экономическая сущность понятий «активы», «капитал», «обязательства», «доходы», «расходы»?
7. Какие статьи являются линейными статьями бухгалтерского баланса?
8. Какое определение денежных средств и их эквивалентов дает МСФО?
9. Как в финансовой отчетности раскрываются показатели доходов и расходов?
10. Как следует ранжировать денежные потоки по видам деятельности организации (операционной, инвестиционной, финансовой)?

ТЕСТЫ

15.1. Компания должна формировать финансовую отчетность (за исключением отчета о движении денежных средств):

- а) методом начисления;
- б) кассовым методом;
- в) любым методом, зафиксированным в учетной политике.

15.2. Взаимозачет активов и обязательств:

- а) обязателен;
- б) допускается в определенных случаях;
- в) не допускается.

15.3. Активы — это:

а) ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых она ожидает экономические выгоды в будущем;

б) хозяйственные средства, необходимые компании для коммерческой деятельности;

в) капитал, необходимый для ведения коммерческих операций.

15.4. Обязательство — это:

а) ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых она ожидает экономические выгоды в будущем;

б) кредиторская задолженность, являющаяся следствием осуществления хозяйственной деятельности организации;

в) текущая задолженность компании, возникающая из событий прошлых периодов, урегулирование которой приведет к оттоку из компании ресурсов, содержащих экономические выгоды.

15.5. Виды обязательств компании — это:

а) задолженность, возникающая в результате предоплаты;

б) обязательства, возникающие в процессе функционирования компании;

в) обязательства, возникающее как следствие приобретения товаров и услуг, необходимых для процесса функционирования компании;

г) все вышеперечисленное.

15.6. Капитал — это:

а) доля в активах компании, остающаяся после вычета всех ее обязательств;

б) чистая прибыль организации;

в) денежные средства, вложенные в деятельность организации.

15.7. В состав капитала включаются:

а) средства, внесенные акционерами в уставный капитал;

б) нераспределенная прибыль;

в) резервы и фонды, созданные за счет чистой прибыли;

г) прочие виды собственного капитала;

д) все вышеперечисленное.

15.8. Основные средства — это материальные активы, которые:

а) используются в деятельности компании для производства или продажи товаров (услуг), для сдачи в аренду другим компаниям или в административных целях;

б) предполагаются к использованию на протяжении более одного года (долгосрочные активы);

в) отвечают вышеперечисленным требованиям.

15.9. В состав отчета о движении денежных средств включаются:

а) денежные средства;

б) эквиваленты денежных средств;

в) все вышеперечисленное.

15.10. Доля меньшинства — это:

а) часть акционерного капитала дочерних компаний, принадлежащая материнской компании;

б) часть акционерного капитала дочерних компаний, не принадлежащая материнской компании;

в) часть акционерного капитала, сформированная за счет эмиссии привилегированных акций.

ГЛАВА 16

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

16.1. Цель и задачи анализа финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО

16.2. Методика анализа финансовой отчетности компании, составленной в соответствии с МСФО

16.1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО



Цель анализа финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, заключается в получении ключевых характеристик финансового состояния и финансовых результатов компании для принятия оптимальных управленческих решений различными пользователями информации.

К числу задач анализа финансовой отчетности, составленной по МСФО, можно отнести следующие:

всестороннее исследование состава, динамики финансовых источников капитала и обязательств, оценка оптимальности его структуры;

изучение состава, структуры и динамики имущества организации, оценка качества активов;

объективная оценка финансового состояния;

анализ ликвидности и платежеспособности;

оценка эффективности управления денежными потоками;

определение степени потенциальной угрозы банкротства;

оценка уровня и динамики показателей деловой активности;

анализ доходов, расходов и прибыли;

анализ уровня и динамики рентабельности;

оценка эффективности дивидендной политики и использования чистой прибыли;

обоснование инвестиционной политики по привлечению (размещению) капитала;

выявление и количественная оценка влияния факторов на результативность бизнеса;

разработка вариантов оптимальных управленческих решений, направленных на повышение эффективности бизнеса.

Анализ финансовой отчетности хозяйствующего субъекта начинается с анализа принципов, лежащих в основе формирования ее показателей. Определенные (порой существенные) различия положений российских стандартов бухгалтерской отчетности (РПБУ) и МСФО приводят к необходимости корректировки методических подходов при проведении анализа. Понимание различий между национальными и международными учетными стандартами — существенная часть анализа финансовой отчетности. Анализируя отчетность, составленную по международным стандартам, следует принимать во внимание не только ее отличие от РПБУ в части требований, но и причины этих отличий.



Отличия МСФО от РПБУ проявляются главным образом в оценке, признании, отражении в отчетности отдельных видов активов, капитала, обязательств, доходов, расходов, потоков денежных средств и капитала, а также некоторых хозяйственных операций.

Немало проблем возникает в части использования международной терминологической базы в связи с различиями интерпретации и идентификации отдельных показателей финансовой отчетности, в том числе и трудности лингвистического характера.

В процессе анализа международной финансовой отчетности необходимо исходить не столько из формы, сколько из сущности изучаемых финансово-экономических процессов компании. Отчетность, составленная по МСФО, как правило, подтверждается аудитором, но, несмотря на это, субъекты анализа должны критически подходить к ее содержанию по следующим причинам:

цель финансовой отчетности, состоящая в объективном отражении хозяйственной деятельности компании, не совпадает с целью анализа, поскольку его проведение направлено на выявление причин изучаемых финансовых результатов и их динамики;

цели проведения анализа финансовой отчетности для отдельных пользователей могут существенно отличаться от информационных потребностей большинства пользователей;

требование МСФО о достоверности, направленное на снижение риска возможного существенного искажения или неправильного раскрытия информации в финансовой отчетности, не совпадает с требованием достоверности результатов финансового анализа, поскольку направленность анализа заключается в выявлении возможности достижения необходимого уровня платежеспособности, рентабельности, деловой активности и финансовой устойчивости компании;

стандартизация информации в финансовой отчетности не позволяет отразить отраслевую специфику деятельности компании, тогда как в процессе анализа финансовой отчетности она должна быть представлена в полной мере.

В российской практике аналитическая интерпретация показателей деятельности организации в составе финансовой отчетности (в пояснительной записке) не получила еще широкого распространения, тогда как в приложениях к финансовой отчетности, составленной по МСФО, такая информация, как правило, отражается. В российской отчетности компании в пояснительной записке в основном излагаются вопросы выбора учетной политики, тогда как в отчетности, составленной по МСФО, основное место в пояснениях отводится оценке бизнеса и того влияния, которое различные факторы оказали на показатели финансовой отчетности.

Одним из существенных аналитических отличий международной финансовой отчетности является возможность изучения динамики различных показателей в рамках длительной ретроспективы. Эта особенность позволяет аналитику выявить тенденции результативности бизнеса, установить тренд и спрогнозировать развитие тех или иных финансово-экономических оценочных индикаторов. В ряде российских нормативных документов имеется прямое указание на минимальный временной период (два последовательных отчетных периода), за который компания обязана раскрывать свою финансовую информацию. Однако, как показывает практика, подавляющее число российских компаний отражают, например, показатели активов и пассивов в бухгалтерском балансе по состоянию лишь на две отчетные даты, что явно не отвечает требованиям раскрытия финансовой информации в динамике.

Важные для формирования достоверной информации требования содержатся в ряде международных стандартов, обязательное выполнение которых приводит к получению адекватных финансовых показателей, отражающих более реальную стоимостную оценку величин активов, обязательств, капитала, доходов, расходов, чистой прибыли. Например, в соответствии с МСФО 36 «Обесценение активов» активы компании должны отражаться в балансе по стоимости, не превышающей их возмещаемой стоимости, т. е. не выше стоимости будущих экономических выгод, которые можно от них ожидать. С этой целью по состоянию на каждую отчетную дату компания должна проверять наличие любых признаков, указывающих на возможное уменьшение стоимости актива, и в случае выявления любого из них должна оценить его возмещаемую стоимость. Если балансовая стоимость актива стала выше возмещаемой, то актив подлежит обесценению, результатом чего будет признание потерь (убытка).



В соответствии с МСФО компания может отражать показатели финансовой отчетности, используя процедуру дисконтирования стоимостных величин (приведения), тогда как в российских стандартах такая возможность не предусмотрена.

Достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, его изменениях, а также финансовых результатах деятельности компании не может быть достигнуто без выполнения важнейшего требования *сопоставимости данных*. Это требование согласуется с качественными характеристиками МСФО, среди которых надежность и сопоставимость данных. Актуальность выполнения указанных требований возрастает *в условиях инфляции*, присущей современному этапу развития рыночных отношений в России. Методика приведения финансовой отчетности в сопоставимый вид посредством устранения инфляционной составляющей стоимостных показателей приведена в гл. 9.

В целом методика и методы анализа финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, сопоставимы с анализом финансовой отчетности организации, составленной в соответствии с российскими стандартами. Главные отличия связаны, *во-первых*, с интерпретацией и оценкой самих статей отчетности в процессе анализа и, *во-вторых*, с существенностью влияния на показатели финансовой отчетности субъективных оценок при ее формировании. Значимую роль в интерпретации отчетных данных в процессе анализа играет *профессиональное суждение* специалиста-аналитика, т. е. добросовестно высказанное мнение о хозяйственной ситуации и полезное как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений. Оно основано на представлениях, убеждениях, профессионализме специалиста-аналитика. В соответствии с МСФО профессиональное суждение — это элемент стандартизации бухгалтерского учета, элемент культуры бухгалтерской профессии.

16.2. МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИИ, СОСТАВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

В качестве информационной базы анализа использована финансовая отчетность компании за 2005 г., составленная в полном соответствии с требованиями МСФО, что подтверждено аудиторским заключением. Полный комплект отчетности ОАО «Экстра» содержится в приложениях. Стоимостные пока-

затели финансовой отчетности и аналитических таблиц выражены в тысячах долларов США. Алгоритмы расчетов и экономическое содержание отдельных аналитических показателей, используемые для анализа отчетности, составленной по МСФО, являющихся традиционными для российской финансовой практики, представлены в предыдущих главах.

Основная деятельность акционерного общества связана с добычей природных ископаемых, производством широкого ассортимента продукции и ее продажей как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Производственные мощности компании находятся главным образом на территории России, а также в ближнем зарубежье.

Анализ данных финансовой отчетности показал, что по итогам 2005 г. деятельность компании признается эффективной. Активный рост агрегированных финансовых показателей деятельности компании в 2005 г. позволяет охарактеризовать ее результаты положительно. Данный вывод подтверждается сопоставлением показателей темпов роста совокупных активов, выручки от продаж и прибыли:

Темп роста балансовой величины совокупных активов:	Темп роста величины нетто-выручки от продаж:	Темп роста величины операционной прибыли:
$\frac{1\ 550\ 462}{1\ 239\ 599} \cdot 100 = 125,08\%$	$< \frac{1\ 890\ 785}{1\ 506\ 832} \cdot 100 = 125,48\%$	$< \frac{456\ 798}{362\ 268} \cdot 100 = 126,10\%$

Как видно из приведенных неравенств, за 2005 г. компании удалось добиться выполнения «золотого» правила эффективного бизнеса. Активный рост вложений капитала в совокупные активы за истекший год на 125,08% полностью «оправдан» ускоренным ростом основного вида доходов — выручки от продаж (125,48%). Кроме того, сравнение темпа прироста операционной прибыли (финансового результата от основных видов деятельности) — 126,10% и темпа роста выручки — 125,48% свидетельствует о положительной тенденции в структуре текущих затрат.

В немалой степени этой ситуации способствовал рост деловой активности ОАО, обусловленный ростом объемов продаж (табл. 16.1).

Рост продажи продукции в 2005 г., обусловивший увеличение выручки на 25,48% по сравнению с 2004 г., при расширении вложений в оборотные активы способствовал ускорению оборачиваемости средств, о чем свидетельствует возросшее значение коэффициента оборачиваемости до 3,78 раза (против 3,77 раза — в предыдущем году). В результате относительная

Таблица 16.1

**ПОКАЗАТЕЛИ ОТДАЧИ СРЕДСТВ, ВЛОЖЕННЫХ
В ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ ОАО «ЭКСТРА»**

Показатель	2004 г.	2005 г.	±Δ	%
Выручка от продаж, тыс. долл.	1 506 832	1 890 785	383 953	125,48
Балансовая величина оборотных активов, тыс. долл.	399 504	499 886	100 382	125,13
Коэффициент оборачиваемости (количество оборотов)	3,77	3,78	0,01	100,27
Относительная экономия оборотных активов, тыс. долл.	—	1412	—	—

экономия (условное высвобождение) оборотных средств в 2005 г. составила 1412 тыс. долл.

Рост эффективности деятельности компании подтверждается положительной динамикой ряда показателей рентабельности, представленных в табл. 16.2.

Таблица 16.2

ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОАО «ЭКСТРА»

Показатель	2004 г.	2005 г.	±Δ
Рентабельность продаж по операционной прибыли (ROS), %	$\frac{362\ 268}{1\ 506\ 832} = 24,04$	$\frac{456\ 798}{1\ 890\ 785} = 24,16$	0,12
Рентабельность совокупных активов по прибыли до налогообложения и финансовых расходов — EBIT (ROA), %	$\frac{362\ 405}{1\ 239\ 599} = 29,24$	$\frac{459\ 404}{1\ 550\ 462} = 29,63$	0,39

Рентабельность продаж по операционной прибыли (Return on sales, ROS) отражает долю операционной прибыли (финансового результата обычной деятельности) в совокупной величине выручки от продаж (в нетто-оценке, без косвенных налогов — НДС, акцизов) и рассчитывается по формуле:

$$ROS = \frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \cdot 100.$$

Рентабельность совокупных активов (Return on assets, ROA) показывает, какая величина прибыли до налогообложения и финансовых расходов (Earnings Before Interest and Taxes, EBIT) приходится на каждый доллар, вложенный в совокупные активы (Total Assets) компании:

$$ROA = \frac{\text{Прибыль до налогообложения и финансовых расходов}}{\text{Совокупные активы}} \cdot 100.$$

Рентабельность собственного капитала (Return on shareholders' equity, ROE) показывает, какая величина чистой прибыли (Net Income Profit, NIP) приходится на каждый доллар капитала, принадлежащего собственникам компании (Equity):

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \cdot 100.$$

Для расчетов показателей рентабельности могут быть использованы и другие показатели финансовых результатов деятельности организации.

Как следует из показателей табл. 16.2, как в 2004 г., так и в 2005 г. компания достигла высокой эффективности деятельности. Высокий уровень рентабельности продаж, активов, собственного капитала свидетельствует об укреплении ее рыночных позиций, повышении инвестиционной привлекательности, росте прибыльности капитала акционеров.

Существенное увеличение показателей рентабельности наглядно иллюстрирует рис. 16.1.

Важный момент оценки эффективности работы компании — выявление и количественное измерение влияния факторов на показатели рентабельности. Для достижения этой це-

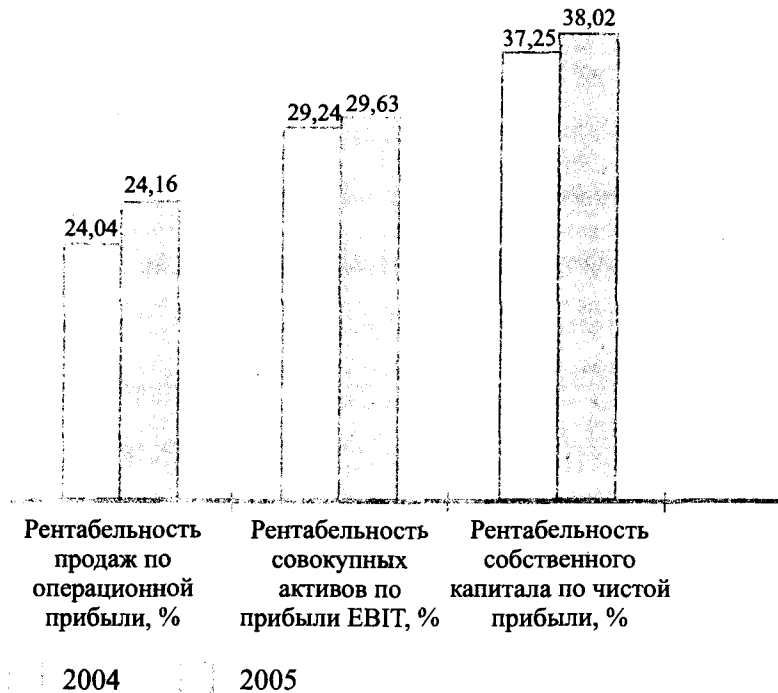


Рис. 16.1. Показатели рентабельности деятельности ОАО «Экстра»

ли использована методика многофакторного моделирования Du Pont.

Расчет влияния факторов на показатель рентабельности активов произведен по следующей факторной модели:

$$ROA = \frac{EBIT}{TA} = \frac{EBIT \cdot N \cdot TD \cdot EQ \cdot CA}{TA \cdot N \cdot TD \cdot EQ \cdot CA} = \frac{TD}{EQ} \cdot \frac{EQ}{TA} \cdot \frac{CA}{TD} \cdot \frac{N}{CA} \cdot \frac{EBIT}{N} =$$

$$= x_1 \cdot x_2 \cdot x_3 \cdot x_4 \cdot x_5,$$

где *EBIT* — прибыль до налогообложения и финансовых расходов;
TA — совокупные активы;
N — выручка от продаж;
TD — совокупные обязательства;
EQ — собственный капитал;
CA — оборотные активы.

Таблица 16.3

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ ОАО «ЭКСТРА»

Показатель	2004 г.	2005 г.	±Δ
А	1	2	3
1. Прибыль до налогообложения и финансовых расходов <i>EBIT</i> , тыс. руб.	362 405	459 404	96 999
2. Совокупные активы <i>TA</i> , тыс. руб.	1 239 599	1 550 462	310 863
3. Оборотные активы <i>CA</i> , тыс. руб.	399 504	499 886	100 382
4. Собственный капитал <i>EQ</i> , тыс. руб.	694 788	806 609	111 821
5. Заемный капитал <i>TD</i> , тыс. руб.	482 277	681 895	199 618
6. Выручка от продаж <i>N</i> , тыс. руб.	1 506 832	1 890 785	383 953
7. Рентабельность активов <i>ROA</i> , %	29,24	29,63	0,39
8. Коэффициент финансового рычага <i>TD/EQ</i>	0,694	0,845	0,151
9. Коэффициент финансовой независимости (автономии) <i>EQ/TA</i>	0,560	0,520	-0,040
10. Коэффициент покрытия обязательств оборотными активами <i>CA/TD</i>	0,828	0,733	-0,095
11. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов <i>N/CA</i>	3,772	3,782	0,010
12. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения и финансовых расходов <i>ROS</i> , %	24,051	24,297	0,246
13. Влияние на изменение рентабельности активов факторов ΔROA , % — всего	—	—	0,39
В том числе:	—	—	6,31
а) коэффициента финансового рычага x_1	—	—	-2,54
б) коэффициента финансовой независимости (автономии) x_2	—	—	-3,79
в) коэффициента покрытия обязательств оборотными активами x_3	—	—	0,08
г) коэффициента оборачиваемости оборотных активов x_4	—	—	0,33
д) рентабельности продаж x_5	—	—	

Расчет влияния пяти факторов на прирост рентабельности активов (на 0,39%) в 2005 г. по сравнению с 2004 г. проведен с использованием метода абсолютных разниц. Как видно из табл. 16.3, действие факторов было неоднозначным. Так, значительное положительное влияние на рентабельность активов оказало действие финансового рычага. Вне зависимости от действия других факторов, включенных в аналитическую модель, за счет роста финансового рычага в отчетном году на 0,151 компания повысила рентабельность активов на 6,31%. Вместе с тем коэффициент финансового рычага в 2005 г., достигший значения 0,845, свидетельствует о повышении степени финансовых рисков, росте зависимости от заемных средств. Следует заметить, что рекомендуемый средний уровень коэффициента финансового рычага для производственной компании с точки зрения поддержания оптимальной финансовой независимости составляет единицу.

Снижение финансовой устойчивости, проявившееся в уменьшении значения коэффициента автономии с 0,560 в 2004 г. до 0,520 в 2005 г., имело негативное последствие в части сокращения рентабельности совокупных активов на 2,54%. Определенное опасение в такой ситуации вызывает факт снижения коэффициента покрытия совокупных обязательств оборотными активами с 0,828 в 2004 г. до 0,733 в 2005 г., что оказало неблагоприятное воздействие и на рентабельность активов, в связи с чем она уменьшилась на 3,79%. В такой ситуации компания должна активизировать рост продаж для повышения скорости оборота активов. Это может сбалансировать в будущем соотношение между оборотными активами и обязательствами, а также компенсировать коммерческие ожидания от реализации выбранной в 2005 г. финансовой политики, сопровождаемой повышенными рисками. Следует заметить, что в 2005 г. произошло лишь незначительное ускорение оборачиваемости оборотных активов, повлиявшее на рост рентабельности совокупных активов лишь на 0,08%.

Подводя итог анализа рентабельности активов, можно сделать следующий вывод. Имевший место в 2005 г. прирост данного важного оценочного показателя был обусловлен осуществлением политики активизации заимствований капитала. Однако в анализируемый период это не привело к значительному росту рентабельности активов, но вызвало усиление финансовой зависимости.

Чистая прибыль ОАО «Экстра» в 2005 г. возросла по сравнению с 2004 г. на 48 128 тыс. долл. (или на 17,06%) и составила 330 201 тыс. долл. (табл. 16.4). Вместе с тем доля чистой прибыли в выручке от продаж снизилась в 2005 г. на 1,26% и составила

17,46%. Это произошло в результате роста относительного уровня налоговой составляющей (см. финансовую отчетность компании в приложениях).

Таблица 16.4

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОАО «ЭКСТРА»

Показатель	2004 г.	2005 г.	±Δ	Темп роста, %
Выручка-нетто от продаж, тыс. долл.	1 506 832	1 890 785	383 953	125,48
Прибыль валовая, тыс. долл.	833 915	1 097 982	264 067	131,67
<i>Доля валовой прибыли в выручке, %</i>	55,34	58,07	2,73	—
Прибыль операционная, тыс. долл.	362 268	456 798	94 530	126,09
<i>Доля операционной прибыли в выручке, %</i>	24,04	24,16	0,12	—
Прибыль до вычета амортизации, финансовых расходов и налога на прибыль (EBITDA), тыс. долл.	507 347	560 864	53 517	110,55
<i>Доля прибыли EBITDA в выручке, %</i>	33,67	29,66	-4,01	—
Прибыль до вычета налогов и финансовых расходов (EBIT), тыс. долл.	362 405	459 404	96 999	126,76
<i>Доля прибыли EBIT в выручке, %</i>	24,05	24,30	+0,25	—
Чистая прибыль, тыс. долл.	282 073	330 201	48 128	117,06
<i>Доля чистой прибыли в выручке, %</i>	18,72	17,46	-1,26	—

В 2005 г. наблюдалась положительная динамика абсолютных величин выручки и всех показателей прибыли. Процентное содержание (доля) показателей прибыли в сумме выручки в 2005 г. также увеличилось по всем показателям финансовых результатов (рис. 16.2), за исключением удельного веса чистой прибыли (Net Income Profit, NIP) и прибыли до вычета амортизации, финансовых расходов и налога на прибыль (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, EBITDA).

Положительным фактом считается значительное увеличение доли валовой прибыли в выручке от продаж на 2,73%, что свидетельствует об относительной экономии производственных затрат, а следовательно, о повышении отдачи производственных расходов.

Показатели статей расходов по операционной деятельности ОАО «Экстра» в 2005 г. отражают сохранение сложившейся их структуры в 2004 г. (табл. 16.5). Наибольшую часть расходов, компенсируемых выручкой от продаж, составляет себестоимость реализованной продукции (свыше 40% суммы выручки), а также расходы по продажам (порядка 1/4 суммы выручки).

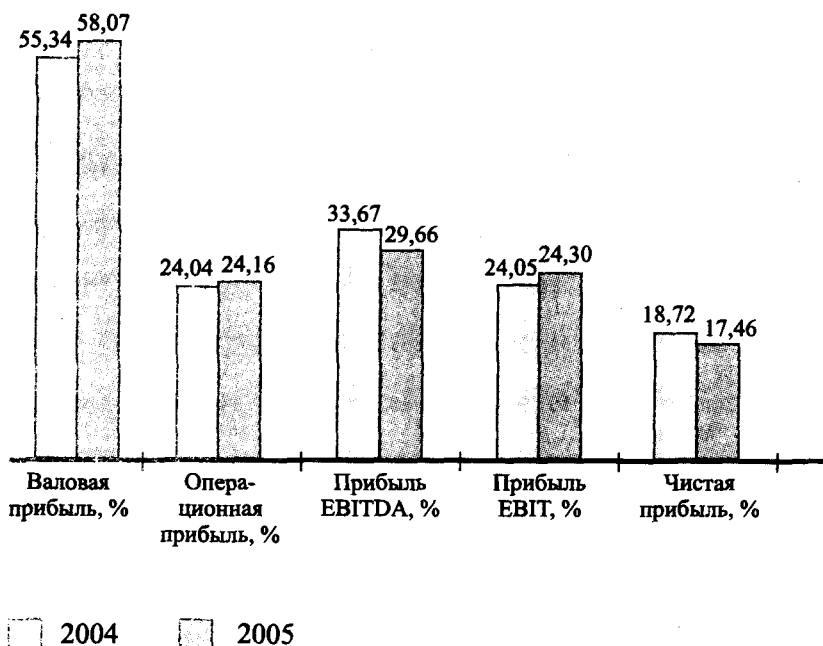


Рис. 16.2. Удельный вес показателей прибыли в выручке от продаж

Таблица 16.5

СТРУКТУРА И ДИНАМИКА РАСХОДОВ ПО ФУНКЦИЯМ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Показатель	2004 г.	2005 г.	±Δ	Темп роста, %	Тенденция
А	1	2	3	4	5
Выручка-нетто от продаж, тыс. долл.	1 506 832	1 890 785	383953	125,48	Положительная
Совокупные расходы по операционной деятельности, тыс. долл.	1 150 111	1 438 203	289 423	125,29	Положительная
Доля совокупных расходов по операционной деятельности в выручке, %	76,33	76,06	-0,27	—	
Коэффициент отдачи совокупных расходов по операционной деятельности	1,310	1,315	0,005	—	Положительная
В том числе по функциям расходов:					
1. Себестоимость реализованной продукции, тыс. долл.	672 917	792 803	119 886	117,82	Положительная
Доля себестоимости реализованной продукции в выручке, %	44,66	41,93	-2,73	—	Положительная

Продолжение табл. 16.5

Показатель	2004 г.	2005 г.	±Δ	Темп роста, %	Тенденция
А	1	2	3	4	5
Кoeffициент отдачи производственных затрат	2,239	2,385	0,146	—	Положительная
2. Расходы по продажам, тыс. долл.	362 359	485 629	123 270	134,02	Отрицательная
Доля расходов по продажам в выручке, %	24,05	25,68	1,63	—	Отрицательная
Кoeffициент отдачи расходов по продажам	4,158	3,893	-0,264	—	—
3. Общие и административные расходы, тыс. долл.	101 211	149 553	48 342	147,76	Отрицательная
Доля общих и административных расходов в выручке, %	6,72	7,91	1,19	—	Отрицательная
Кoeffициент отдачи общих и административных расходов	14,888	12,643	-2,245	—	—
4. Прочие расходы, тыс. долл.	13624	10218	-3406	75,00	Положительная
Доля прочих расходов в выручке, %	0,90	0,54	-0,36	—	Положительная
Кoeffициент отдачи прочих расходов по операционной деятельности	110,601	185,0445	74,444	—	—

В 2005 г. наблюдался рост отдачи текущих затрат, о чем свидетельствует рост коэффициента отдачи их совокупной величины, и в частности таких статей, как себестоимость реализованной продукции и прочие расходы.

Изменения показателей удельного веса (доли) отдельных статей расходов (рис. 16.3) в целом отражают положительные процессы, в результате которых в 2005 г. произошло повышение отдачи текущих затрат, оказавшее положительное влияние на рентабельность продаж.

Опережающий темп роста выручки (125,48%) по сравнению с совокупными операционными расходами (125,29%) признается позитивным фактором, оказавшим благоприятное воздействие на операционную прибыль в 2005 г.

В составе элементов операционных затрат преобладают материальные, транспортные и энергозатраты (табл. 16.6).

В 2005 г. наблюдалась положительная динамика коэффициентов материалоотдачи, отдачи амортизационных затрат, отдачи расходов на ремонт и обслуживание. Вместе с тем снижение отдачи по ряду элементов затрат повлияло негативно на уровень прибыльности операционной деятельности.

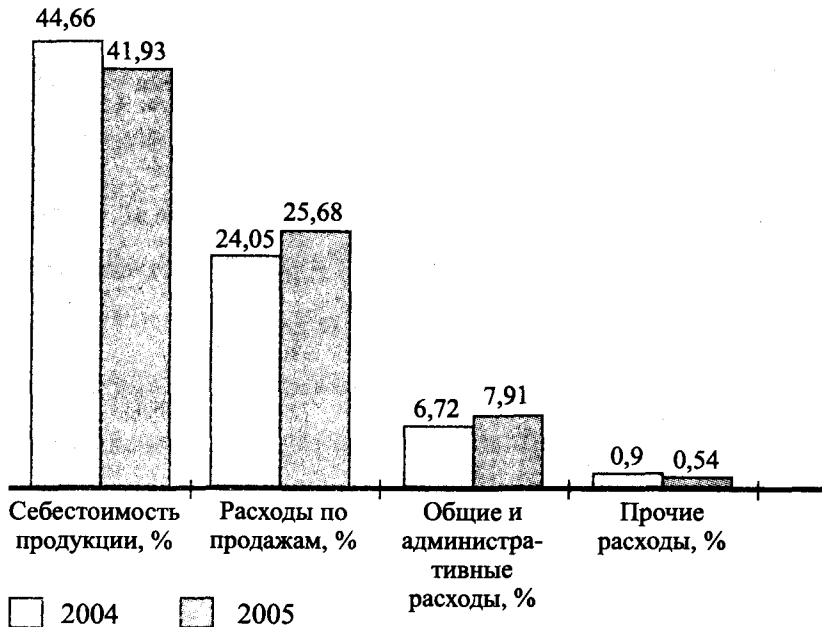


Рис. 16.3. Показатели удельного веса статей операционных расходов в выручке

Таблица 16.6

ПОКАЗАТЕЛИ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ЭЛЕМЕНТОВ ЗАТРАТ
ПО ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Показатель	2004 г.	2005 г.	±Δ	Темп роста, %	Тенденция
А	1	2	3	4	5
Выручка-нетто от продаж, тыс. долл.	1 506 832	1 890 785	383 953	125,48	Положительная
Совокупные расходы по операционной деятельности, тыс. долл.	1 150 111	1 438 203	289 423	125,29	—
То же, %	100,00	100,00	—	—	—
В том числе по элементам затрат:					
1. Материальные затраты, тыс. долл.	276 390	275 498	-892	99,68	Положительная
Доля материальных затрат в совокупных операционных расходах, %	24,03	19,16	-4,87	—	
Коэффициент материалоотдачи	5,452	6,863	1,411	—	
2. Энергозатраты, тыс. долл.	149 563	210 015	60 452	140,42	Отрицательная
Доля энергозатрат в совокупных операционных расходах, %	13,01	14,60	1,59	—	

Продолжение табл. 16.6

Показатель	2004 г.	2005 г.	±Δ	Темп роста, %	Тенденция
А	1	2	3	4	5
Коэффициент энергоотдачи	10,075	9,003	-1,072	—	
3. Транспортные расходы, тыс. долл.	107 169	117 929	10 760	110,04	Отрицательная
Доля транспортных расходов в совокупных операционных расходах, %	30,06	32,13	2,07	—	
Коэффициент отдачи по транспортным расходам	4,358	4,091	-0,267	—	
4. Расходы на ремонт и техническое обслуживание, тыс. долл.	91 766	97 666	5900	106,43	Положительная
Доля расходов на ремонт в совокупных операционных расходах, %	7,98	6,79	-1,19	—	
Коэффициент отдачи по расходам на ремонт	16,420	19,360	2,940	—	
5. Расходы на заработную плату, включая социальные отчисления, тыс. долл.	109 493	164 339	54 846	150,09	Отрицательная
Доля расходов на заработную плату в совокупных операционных расходах, %	9,52	11,43	1,91	—	
Коэффициент зарплатоотдачи	13,762	11,505	-2,257	—	
6. Амортизация, тыс. долл.	121 728	123 962	2234	101,84	Положительная
Доля амортизации в совокупных операционных расходах, %	10,58	8,62	-1,96	—	
Коэффициент отдачи амортизационных затрат	12,379	15,253	2,874	—	
7. Прочие элементы затрат, тыс. долл.	55 393	104 596	49 203	188,83	Отрицательная
Доля прочих элементов затрат в совокупных операционных расходах, %	4,82	7,27	2,45	—	
Коэффициент отдачи прочих элементов затрат	27,203	18,077	9,126	—	

Рис. 16.4 наглядно демонстрирует структуру операционных расходов компании за 2004 и 2005 гг., наибольшая доля которых приходится на материальные затраты.

Расчет показателей порога рентабельности (точки безубыточности) и запаса финансовой прочности, в определенной

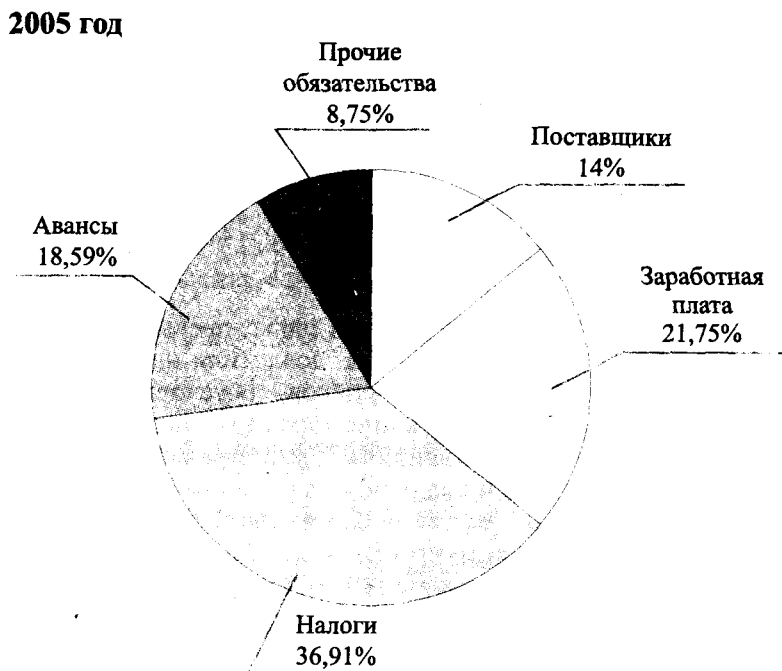
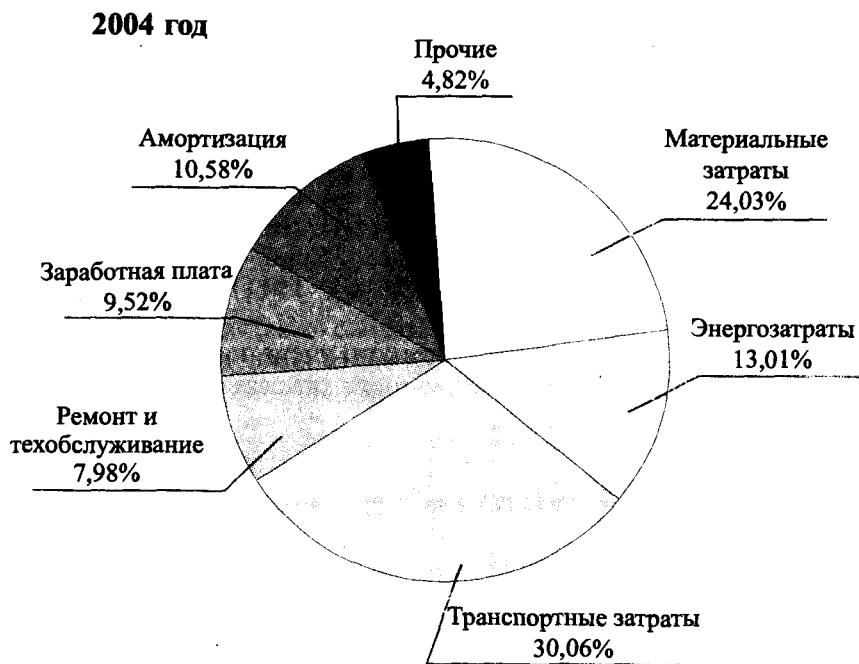


Рис. 16.4. Структура операционных расходов за 2004–2005 гг.

мере характеризующих уровень предпринимательских рисков, в обобщенном стоимостном измерении произведен по следующим формулам:

$$\text{Порог рентабельности (критическая выручка)} = \frac{\text{Общая сумма постоянных расходов}}{\text{Уровень маржинальной прибыли в общей сумме выручки от продаж}}$$

$$\text{Запас финансовой прочности} = \text{Фактическая выручка} - \text{Критическая выручка}$$

По данным управленческого учета постоянных и переменных расходов значения данного показателя за 2004 и 2005 гг. составили:

$$\text{Порог рентабельности за 2004 г.} = \frac{398\,097}{\frac{1\,506\,832 - 746\,467}{1\,506\,832}} = \frac{398\,097}{0,5046} = 788\,936 \text{ тыс. долл.}$$

$$\text{Порог рентабельности за 2005 г.} = \frac{489\,381}{\frac{1\,890\,785 - 944\,606}{1\,890\,785}} = \frac{489\,381}{0,5004} = 977\,980 \text{ тыс. долл.}$$

$$\text{Запас финансовой прочности за 2004 г.} = 1\,506\,832 - 788\,936 = 717\,896 \text{ тыс. долл.}$$

$$\text{Запас финансовой прочности в \% к выручке за 2004 г.} = \frac{717\,896}{1\,506\,832} \cdot 100 = 47,64\%$$

$$\text{Запас финансовой прочности за 2005 г.} = 1\,890\,785 - 977\,980 = 912\,805 \text{ тыс. долл.}$$

$$\text{Запас финансовой прочности в \% к выручке за 2005 г.} = \frac{912\,805}{1\,890\,785} \cdot 100 = 48,28\%$$

Порог рентабельности в 2005 г. превысил абсолютное значение 2004 г. на 189 044 тыс. долл. (или на 23,96%). О снижении предпринимательских рисков, обусловленном активизацией продажи продукции в отчетном году, свидетельствует рост запаса финансовой прочности как в стоимостном (на 194 909 тыс. долл.), так и в процентном выражении к выручке от продаж (на 0,64%). Такая ситуация свидетельствует об эффективной политике в части коммерческой деятельности компании, а также в отношении структуры затрат. То есть можно говорить о снижении уровня затратности бизнеса в рамках операционной деятельности.

Положительный момент — достаточно высокий уровень запаса финансовой прочности как в 2004 г. (47,64%), так и в



2005 г. (48,28%), поскольку он отражает «коридор» возможного снижения выручки без серьезной угрозы получения убытков.

Сила операционного рычага, отражающая степень предпринимательского риска, рассчитана следующим образом:

$$\text{Сила операционного рычага} = \frac{\text{Маржинальная прибыль}}{\text{Операционная прибыль}}$$

По данным управленческой отчетности, в 2005 г. она составила 2,07 раза (946 179 : 456 798), в 2004 г. — 2,10 раза (760 365 : 362 268), что также свидетельствует о некотором снижении предпринимательского риска.

Для расчета эффекта финансового рычага использована следующая формула:

$$\text{Эффект финансового рычага} = (1 - E_{\text{TAXES}}) \cdot (ROA - WACC_{TD}) \cdot \frac{\overline{TD}}{\overline{EQ}}$$

- где ROA — рентабельность совокупного капитала организации (совокупных активов), исчисленная как отношение прибыли до вычета налогов и финансовых расходов ($EBIT$) к среднегодовой сумме всего капитала или экономическая рентабельность, %;
- K_{TAXES} — коэффициент налогообложения прибыли, рассчитываемый как отношение расходов по налогу на прибыль к прибыли до налогообложения (сформированной в соответствии с бухгалтерской учетной политикой);
- $WACC_{TD}$ — средневзвешенная цена заемного капитала (совокупных обязательств), рассчитываемая как отношение расходов за пользование заемными средствами к среднегодовой величине совокупных обязательств (как «платных», так и «бесплатных»), %;
- \overline{TD} — среднегодовая балансовая величина заемного капитала;
- \overline{EQ} — среднегодовая балансовая величина собственного капитала;

$$\text{Эффект финансового рычага} =$$

$$= (1 - \frac{104\ 262}{434\ 463}) \cdot (29,63 - \frac{24\ 941}{482\ 277 + 681\ 895}) \cdot 100 \cdot \frac{\frac{482\ 277 + 681\ 895}{2}}{\frac{694\ 788 + 806\ 609}{2}} =$$

$$= (1 - 0,24) \cdot (29,63 - 4,28) \cdot \frac{582\ 086}{750698,5} = 0,76 \cdot 25,35 \cdot 0,7754 = 14,94\%$$

Расчет показал, что в 2005 г. за счет повышения финансовой активности (привлечения заемных средств) акционерное общество получило эффект финансового рычага на уровне 14,94%. Это привело к росту чистой прибыли и рентабельности собственного капитала. Благодаря такому факту из общего достигнутого в 2005 г. уровня рентабельности собственного капитала ($ROE = 38,02\%$) 14,94% связано с положительным действием финансового рычага, т. е. за счет привлечения заемных средств, несмотря на определенные финансовые расходы, связанные с их обслуживанием, рентабельность акционерного капитала увеличилась почти на 15%. Следовательно, использование заемных средств в 2005 г. можно признать эффективным.

Исходя из значений показателей чистых денежных потоков по видам деятельности (табл. 16.7), можно сделать вывод о достаточно эффективном управлении ими. Так, и в 2004 г., и в 2005 г. имеется избыточная денежная масса (превышение поступления денежных средств над их расходованием) по операционной деятельности. Чистый денежный поток по операционной деятельности составил в 2005 г. 393 764 тыс. долл., что на 33 524 тыс. долл. больше значения аналогичного показателя 2004 г.

Таблица 16.7

ПОКАЗАТЕЛИ ЧИСТЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПО ВИДАМ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ЭКСТРА»

Год	Чистый денежный поток по видам деятельности		
	операционной, тыс. долл.	инвестиционной, тыс. долл.	финансовой, тыс. долл.
2004	360 270	-135 506	-195 776
2005	393 764	-413 387	15 142

В 2004 г. полученная по операционной деятельности денежная масса была использована на увеличение оборотных средств с целью расширения масштабов бизнес-процессов, а также для финансирования вложений инвестиционного характера и погашения финансовых обязательств.

В 2005 г. компания продолжала проводить активные операции по иммобилизации денежных средств. Среди них наиболее значимые направления: приобретение основных средств, прав на разведку и добычу полезных ископаемых, осуществление финансовых вложений, а также выдача займов. Для этого направлялись денежные средства, генерируемые в рамках опе-

рационной деятельности, привлекались дополнительные заемные средства.

По финансовой деятельности в 2005 г. наблюдался рост поступлений денежных средств в виде долгосрочных займов. О повышении финансовой активности акционерного общества свидетельствует превышение объема заимствования денежных средств над его возвратом, что привело к формированию положительной величины чистого денежного потока по финансовой деятельности.

Чистые активы организации по состоянию на 01.01.05 г. составили 757 322 тыс. долл. ($1\ 239\ 599 - 482\ 277 = 757\ 322$), на 01.01.06 г. — 868 567 тыс. долл. ($1\ 550\ 462 - 681\ 895 = 868\ 567$). Главным источником роста чистых активов на сумму 111 245 тыс. долл. в 2005 г. стала чистая прибыль, что положительно отразилось на инвестиционной привлекательности компании, увеличении капитала акционеров, вложенного в ее деятельность.

Эффективное управление процессами реализации продукции, ускорение оборачиваемости средств, рост финансовых результатов в 2005 г. оказали положительное влияние на повышение финансовой независимости, ликвидности и платежеспособности.

За отчетный год произошло улучшение структуры бухгалтерского баланса ОАО «Экстра» в целом (табл. 16.8).

Таблица 16.8

ПОКАЗАТЕЛИ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА
ОАО «ЭКСТРА»

Показатель	Сумма, тыс. долл.			Темп роста, %	Доля в валюте баланса, %		
	31.12.04 г.	31.12.05 г.	±Δ		31.12.04 г.	31.12.05 г.	±Δ
Внеоборотные активы	840 095	1 050 576	210 481	125,05	67,77	67,76	-0,01
Оборотные активы	399 504	499 886	100 382	125,13	32,23	32,24	0,01
Итого активы	1 239 599	1 550 462	310 863	125,08	100,0	100,0	-
Акционерный капитал	757 322	868 567	111 245	114,69	61,09	56,02	-5,07
Долгосрочные обязательства	203 531	428 046	224 515	210,31	16,42	27,61	11,19
Краткосрочные обязательства	278 746	253 849	-24 897	91,07	22,49	16,37	-6,12
Итого пассивы	1 239 599	1 550 462	310 863	125,08	100,0	100,0	-

Рост имущественного потенциала на отчетную дату составил 310 863 тыс. долл., или 25,08%. Это связано с положительной динамикой как оборотных (100 382 тыс. долл.), так и внеоборотных (210 481 тыс. долл.) активов, причем опережающими были темпы роста оборотных активов (+25,13%) по сравнению с внеоборотными (+25,05%). Это, безусловно, способствовало росту деловой активности, ускорению оборачиваемости всех средств, вложенных в бизнес. Положительную динамику структуры активов подтверждает показатель доли оборотных активов в совокупной величине активов компании, значение которой незначительно, но возросло с 32,23% до 32,246% за отчетный период.

ОАО «Экстра» осуществляло вложения в имущественный комплекс, располагая собственными и заемными источниками средств. За 2005 г. величина акционерного капитала возросла на 111 245 тыс. долл. (или на 14,69%), долгосрочных заемных средств — на 224 515 тыс. долл. (более чем в два раза). Таким образом, удельный вес долгосрочных источников средств, составивший на отчетную дату 83,63% (56,02 + 27,61), способствовал укреплению финансовой стабильности. Краткосрочные обязательства уменьшились за отчетный год как в абсолютном выражении (–24 897 тыс. долл.), так и по удельному весу в совокупных пассивах (–6,12%).

На 31.12.05 г. величина собственного оборотного капитала составила 246 037 тыс. долл. (868 567 + 428 046 – 1 050 576), что на 125 279 тыс. долл. больше значения этого показателя на предыдущую отчетную дату — 31.12.04 г. (757 322 + 203 531 – – 840 095 = 120 758). Более чем двукратное увеличение собственного оборотного капитала, а следовательно, и чистых оборотных активов считается положительным фактом, так как свидетельствует об улучшении качества финансирования оборотных средств, повышении гарантий будущей платежеспособности организации.

Позитивные результаты бизнеса за 2005 г. способствовали процессам укрепления финансовой стабильности, о чем свидетельствуют следующие финансовые коэффициенты (табл. 16.9).

Об улучшении структуры баланса компании, снижении финансовых рисков, укреплении финансовой независимости свидетельствуют приведенные значения коэффициентов, которые находятся либо на оптимальном уровне, либо превышают его. Так, доля собственного капитала в совокупных пассивах (коэффициент автономии) существенно выше норматива. Часть собственного капитала, направляемая на финансирование оборотных активов (коэффициент маневренности), существенно превышает пороговое значение. Доли формирования совокупных оборотных активов (валовых) и их менее ликвид-

Таблица 16.9

КОЭФФИЦИЕНТЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «ЭКСТРА»

Коэффициент	Оптимальное значение	По состоянию на 31.12.04 г.	По состоянию на 31.12.05 г.	$\pm\Delta$	Тенденция на отчетную дату
A	1	2	3	4	5
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$\geq 0,5$	0,61	0,65	-0,05	Выше норматива, но динамика негативная
Коэффициент маневренности собственного капитала	$\geq 0,2$	0,16	0,35	0,19	Выше норматива, динамика положительная
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$\geq 0,1$	0,30	0,55	0,25	Выше норматива, динамика положительная
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	$\geq 0,8$	1,09	2,26	1,17	Выше норматива, динамика положительная

ной части — запасов — за счет собственных источников средств также выше нормативного уровня.

Вместе с тем значительная доля финансирования оборотных активов за счет собственного капитала — косвенное проявление упущенной выгоды в связи с отказом компании от дополнительного привлечения заемных средств на краткосрочной основе.

На отчетную дату значения коэффициентов ликвидности отражают высокий уровень платежеспособности ОАО «Экстра» (табл. 16.10).

Таблица 16.10

КОЭФФИЦИЕНТЫ ЛИКВИДНОСТИ ОАО «ЭКСТРА»

Коэффициент	Оптимальное значение	По состоянию на 31.12.04 г.	По состоянию на 31.12.05 г.	$\pm\Delta$	Тенденция на отчетную дату
Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	1,5–2	1,43	2,20	0,77	Выше норматива, динамика положительная
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,24	0,24	–	Выше норматива

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что имеется возможность мгновенного погашения 24% всех краткосрочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности позволяет сделать уверенный прогноз о высоком уровне обеспеченности краткосрочных обязательств оборотными активами в среднесрочной перспективе, поскольку на отчетную дату величина оборотных средств превышает краткосрочные обязательства в 2,2 раза.

Расчет коэффициента вероятности банкротства по данным за 2005 г. с использованием пятифакторной модели Э. Альтмана ($Z\text{-score}_{\text{счет Альтмана}} = 3,2$) показал, что по данному оценочному критерию компания относится к категории с низкой вероятностью банкротства. Данное обстоятельство свидетельствует о повышении ее платежеспособности и инвестиционной привлекательности.

По состоянию на отчетную дату структура оборотных активов ОАО «Экстра» практически не изменилась по сравнению с предыдущим 2004 г. (рис. 16.5). Как следует из приведенных в табл. 16.11 данных, более половины совокупного объема оборотных активов по-прежнему занимает дебиторская задолженность (54,38%). Это является положительным фактором, отражающим высокий уровень ликвидности структуры оборотных средств. Второе по значимости место занимают запасы, доля которых как в 2004 г., так и в 2005 г. превысила отметку 27% величины валовых оборотных средств.



Рис. 16.5. Структура оборотных активов ОАО «Экстра»

ПОКАЗАТЕЛИ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Показатель	31.12.04 г.	31.12.05 г.	±Δ	Темп роста, %
Совокупная балансовая величина оборотных активов, всего, тыс. долл.	399 504	499 886	100 382	125,13
В том числе:				
запасов	110 701	135 073	24 372	122,02
дебиторской задолженности	211 184	271 810	60 626	128,71
займов выданных	10 764	31 853	21 089	295,92
денежных средств и их эквивалентов	66 855	61 150	-5705	91,47
Выручка-нетто от продаж, тыс. долл.	1 506 832	1 890 785	383 953	125,48
Продолжительность одного оборота совокупных оборотных активов, дни	97,04	96,50	-0,54	Оценка тенденции: (-) — положительная; (+) — негативная
В том числе:				
запасов	26,89	26,08	-0,81	
дебиторской задолженности	51,30	52,47	+1,17	
займов выданных	2,61	6,15	+3,54	
денежных средств и их эквивалентов	16,24	11,80	-4,44	
Коэффициент оборачиваемости совокупных оборотных активов, разы	3,77	3,78	0,01	Оценка тенденции: (+) — положительная; (-) — негативная
В том числе:				
запасов	13,61	14,00	+0,39	
дебиторской задолженности	7,14	6,96	-0,18	
займов выданных	139,99	59,36	-80,63	
денежных средств и их эквивалентов	22,54	30,92	+8,38	

Показатели оборачиваемости оборотных средств компании позволяют сделать вывод о положительной динамике деловой активности, повышении эффективности бизнес-процессов.

Значения показателей оборачиваемости оборотных активов соответствуют, а по отдельным видам — превышают их среднеотраслевые уровни. Так, продолжительность оборота совокупных оборотных средств в 2005 г. составила 96,50 дня, что на 0,54 дня меньше соответствующего значения показателя 2004 г. (рис. 16.6).

Скорость оборота отдельных групп оборотных активов имеет неоднозначную тенденцию. В 2005 г. наблюдалось ускорение оборачиваемости запасов на 0,81 дня и денежных

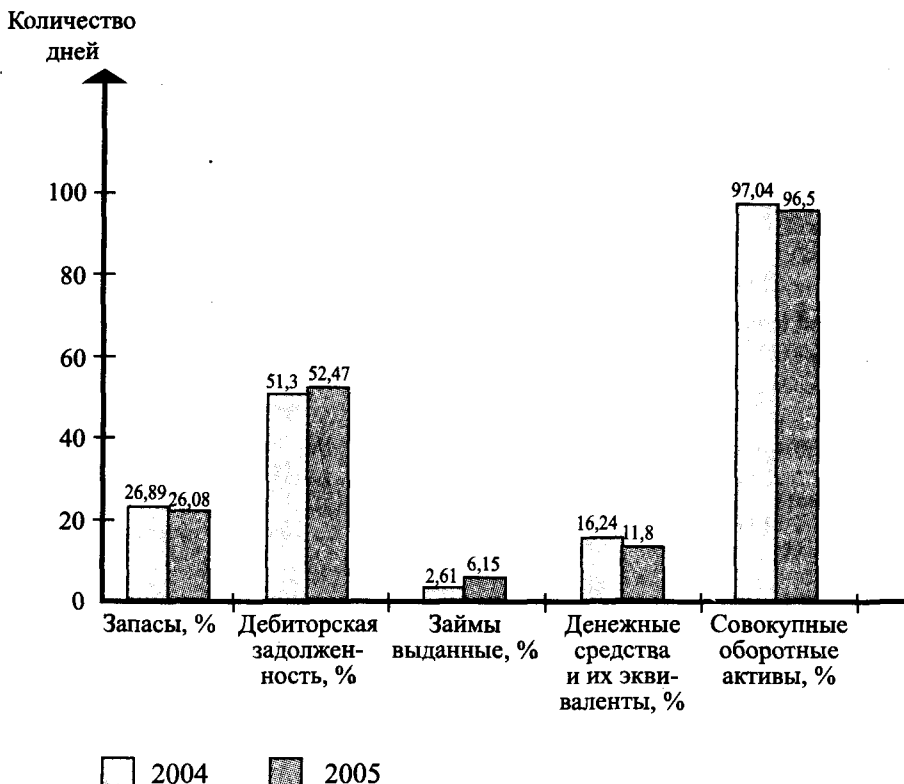


Рис. 16.6. Показатели средней продолжительности оборота отдельных видов оборотных активов

средств на 4,44 дня. Вместе с тем наблюдалась негативная тенденция замедления оборачиваемости таких видов оборотных активов, как дебиторская задолженность (на 1,17 дня) и выданных займов (3,54 дня).

Несмотря на негативную динамику отдельных показателей оборачиваемости, в целом можно констатировать факт повышения эффективности управления оборотными средствами акционерного общества, оказавшего положительное влияние на финансовые результаты его деятельности в 2005 г.

В составе материальных запасов в 2004 и 2005 гг. наибольший удельный вес занимали сырьевые, вспомогательные материалы и запасные части. В 2004 г. их уровень составил 63,51%, а в 2005 г. — 55,94% (рис. 16.7). Довольно высока была и доля запасов готовой продукции, которая за 2005 г. возросла на 7,32% и достигла на 31.12.05 г. — 38,02%. Незавершенное производство имеет незначительную долю в совокупных остатках материальных запасов компании (порядка 6%).

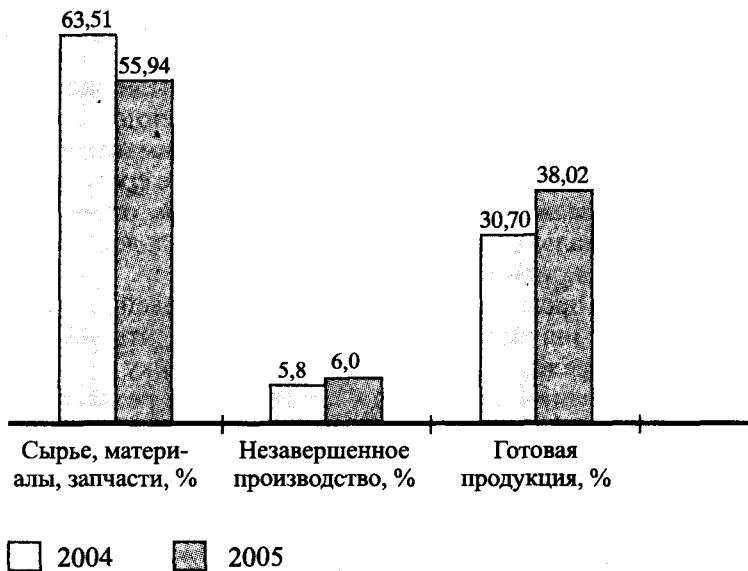


Рис. 16.7. Структура материальных запасов

В составе дебиторской задолженности наибольший удельный вес занимают предоплаты по НДС и другим налогам, которые ожидаются либо к возмещению, либо к погашению в краткосрочной перспективе, что объясняется спецификой деятельности компании (рис. 16.8).

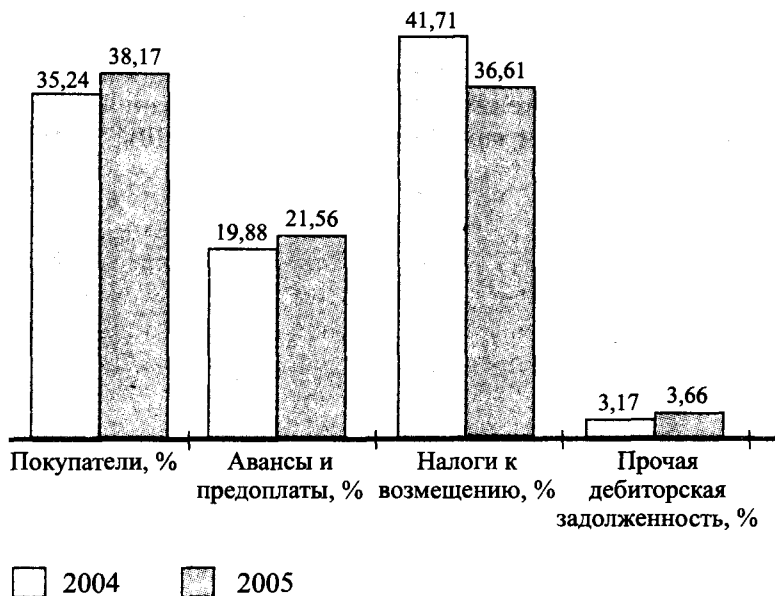


Рис.16.8. Структура дебиторской задолженности

На отчетную дату доля налоговых предоплат представлена уровнем 36,61% общей суммы дебиторской задолженности, тогда как на прошлую отчетную дату они были значительно выше (41,71%). Данная ситуация в определенной степени может считаться фактором, негативно влияющим на оборот денежных ресурсов, поскольку такое отвлечение средств несет в себе так называемый *эффект упущенной выгоды* от их «зависания», потери реальной стоимости неработающих денежных активов, замедления оборачиваемости.

Дебиторская задолженность покупателей на 31.12.05 г. составляет значительную долю — 38,17%, что на 2,93% выше уровня предыдущего года. На эту динамику существенно повлияло увеличение продаж продукции, в результате которого выручка увеличилась на 25,48%. Вместе с тем темп прироста абсолютной величины дебиторской задолженности покупателей за отчетный год составил 31,69%, что, безусловно, привело к удлинению среднего периода ее инкассирования в 2005 г.

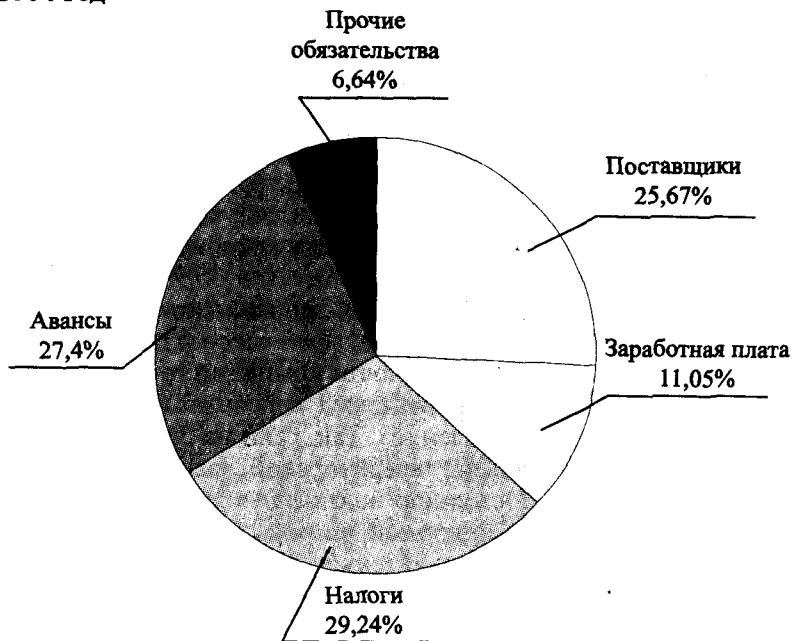
Компенсация дополнительного отвлечения оборотных средств в условиях роста масштабов деятельности компании привела к необходимости привлечения заемных средств, в составе которых доминирующее положение занимают займы долгосрочного характера. Удлинение среднего периода возврата заемных средств является положительным моментом, способствующим стабилизации структуры финансирования в долгосрочной перспективе. По состоянию на 31.12.05 г. доля долгосрочных займов в совокупной величине кредитов и займов составила 83,67%, тогда как на 31.12.04 г. этот показатель был равен 46,78% (рис. 16.9).

Наибольший удельный вес в составе краткосрочной кредиторской задолженности на отчетную дату занимают налоговые обязательства и заработная плата (рис. 16.10).



Рис. 16.9. Структура кредитов и займов на 31.12.04 г. (а) и 31.12.05 г. (б)

2004 год



2005 год

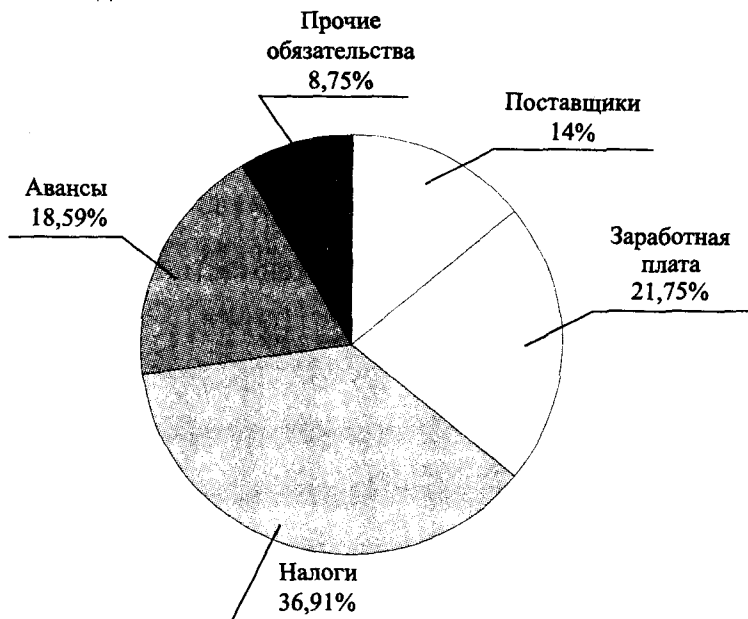


Рис. 16.10. Структура краткосрочной кредиторской задолженности на 31.12.2004 г. и 31.12.2005 г.

Доля полученных от покупателей авансов в качестве предоплаты также достаточно высока. Однако за 2005 г. величина этого показателя снизилась как в абсолютном, так и в относительном выражении (с 27,40% до 18,59%). Данный факт не относится к разряду положительных, поскольку такой источник краткосрочного финансирования не повлиял на повышение финансовых рисков.

Наиболее чувствительной в плане роста оказалась динамика налоговых обязательств, доля которых составляла в 2004 г. 29,24%, а в 2005 г. достигла отметки 36,91% общей величины краткосрочной кредиторской задолженности.

Повышение расходов на заработную плату в условиях роста производственной активности компаний группы привело к увеличению задолженности перед персоналом (включая социальные налоги и отчисления). Так, если на 31.12.04 г. ее удельный вес в общем объеме кредиторской задолженности составлял 11,05%, то по состоянию на отчетную дату он достиг 21,75%.

Пересмотр договорной политики с поставщиками и подрядчиками оказал значительное влияние на сокращение доли финансирования бизнеса за счет так называемого *товарного кредита* (отсрочки платежа). Удельный вес задолженности поставщикам к концу 2005 г. снизился до уровня 14%, тогда как в начале года он составлял 25,67%.

Сопоставление оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности позволяет сделать вывод, что негативное влияние замедления оборота дебиторской задолженности было компенсировано увеличением продолжительности кредиторской задолженности, тем самым была минимизирована степень финансовой напряженности (табл. 16.12).

Таблица 16.12

ПОКАЗАТЕЛИ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ
И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Показатель	2004 г.	2005 г.	±Δ	Темп роста, %
А	1	2	3	4
Себестоимость реализованной продукции, тыс. долл.	672 917	792 803	119 886	117,82
Балансовая совокупная величина краткосрочной кредиторской задолженности, тыс. долл.	146 107	182 743	36 636	125,07
Средний период погашения краткосрочной кредиторской задолженности, дни	79,47	84,13	4,66	Динамика позитивная
Выручка от продаж, тыс. долл.	1 506 832	1 890 785	383953	125,48
Балансовая величина дебиторской задолженности, тыс. долл.	211 184	271 810	60 626	128,71
Средний период инкассирования (погашения) дебиторской задолженности, дни	51,30	52,47	1,18	Динамика негативная

Кроме того, средний период оплаты краткосрочной кредиторской задолженности как в 2004 г., так и в 2005 г. существенно превышал средний срок погашения дебиторской задолженности (рис. 16.11). Так, в 2005 г. средняя продолжительность использования средств кредиторской задолженности составляла 84,13 дня. Это на 31,66 дня дольше, чем продолжительность отвлечения средств в дебиторскую задолженность. Таким образом, в течение 2005 г. компания использовала дополнительные возможности в привлечении дополнительных источников финансирования (кредиторской задолженности) для увеличения масштабов деятельности за счет положительных кассовых разрывов продолжительностью в среднем более месяца.

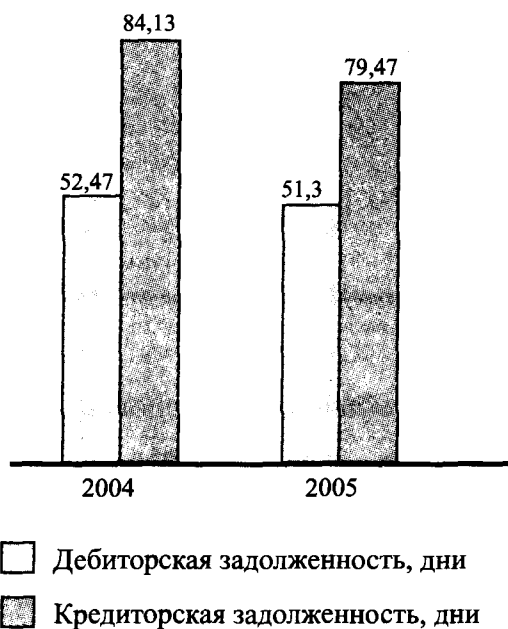


Рис. 16.11. Средняя продолжительность оборота дебиторской и кредиторской задолженности

Как в 2004 г., так и в 2005 г. большую часть внеоборотных активов составили основные средства (рис. 16.12). В отчетном году компания сделала существенные вложения инвестиционного характера, приобретая права и ценные бумаги для перепродажи, а также использовала средства на отдельные виды нематериальных активов.

Повышение фондоотдачи основных средств свидетельствует об эффективности их использования в условиях расширения масштабов производственной деятельности акционерного общества «Экстра» (табл. 16.13).

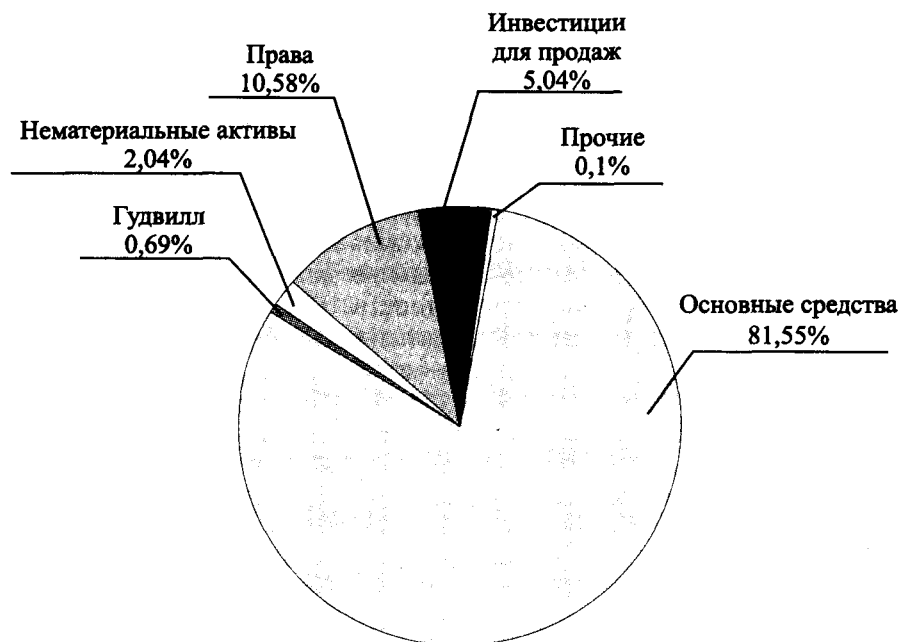


Рис. 16.12. Структура внеоборотных активов по состоянию на 31.12.05 г.

Таблица 16.13

ПОКАЗАТЕЛИ ФОНДОУДАЧИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Показатель	2004 г.	2005 г.	±Δ	Темп роста, %
Балансовая величина основных средств, тыс. долл.	817 175	808 412	-8763	98,93
Выручка от продаж, тыс. долл.	1 506 832	1 890 785	383 953	125,48
Коэффициент фондоотдачи	1,84	2,34	0,50	Динамика положительная

В 2005 г. на каждый доллар, вложенный в основные средства, приходилось 2,43 долл. выручки от продажи продукции. Показатель фондоотдачи в отчетном году превысил значение 2004 г. на 0,50 (или на 27%). Таким образом, за счет повышения фондоотдачи сумма условного высвобождения (относительной экономии) средств, вложенных в основные фонды, составила в 2005 г. 216 979 тыс. долл.

В структуре основных средств преобладает активная часть, которая составила на отчетную дату 71,22% (рис. 16.13). Доля недвижимости в 2005 г. соответственно снизилась. Наиболее масштабную группу движимого имущества представляет производственное оборудование. Имобилизация средств в реальные



Рис. 16.13. Структура основных средств по состоянию на 31.12.05 г.
(по балансовой стоимости)

проекты капитального характера привела к увеличению доли незавершенного строительства, которая достигла 13,54% в 2005 г.

Положительные финансово-экономические результаты деятельности ОАО «Экстра» в 2005 г. привели к улучшению показателей его рыночной устойчивости (табл. 16.14).

Исходя из приведенной совокупности финансово-экономических показателей ОАО «Экстра» можно сделать вывод о том, что в 2005 г. наблюдался устойчивый рост эффективности ее деятельности.

Таблица 16.14

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Показатель	2004 г.	2005 г.	Тенденция
Прибыль на акцию (Earnings per Share, EPS), тыс. долл.	4,148	4,856	Положительная
Книжная стоимость акции (Book Value, BV), тыс. долл.	11,137	12,773	Положительная
Коэффициент устойчивости экономического роста	0,372	0,3802	Положительная

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем заключаются основные отличия методики анализа финансовой отчетности, составленной по МСФО, от анализа российской отчетности?

2. Какие общепринятые приемы используются для анализа финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО?

3. Какие приемы моделирования используются для выявления влияния факторов на показатели эффективности компании по данным международной отчетности?

4. Какова последовательность реализации методики анализа и оценки деятельности организации с использованием международной отчетности?

5. Какие показатели рыночной устойчивости компании можно рассчитать с использованием отчетности, составленной по МСФО?

6. В чем отличие показателя *EBIT* от показателя *EBITDA*?

7. Может ли показатель *ROE* быть выше показателя *ROA*?

8. В какой зависимости находятся показатели *ROE* и *ROS*?

9. Какие финансовые индикаторы свидетельствуют о росте инвестиционной привлекательности компании?

10. Как повлияет на ликвидность активов компании увеличение доли заемных источников финансирования оборотных активов?

ТЕСТЫ

16.1. О росте эффективности деятельности будет свидетельствовать следующее неравенство:

а) темп роста выручки $>$ темп роста прибыли;

б) темп роста выручки $<$ темп роста прибыли;

в) темп роста выручки $<$ темп роста расходов по обычным видам деятельности.

16.2. Финансовый результат *EBIT* отражает:

а) прибыль от операционной деятельности;

б) прибыль от участия в уставном капитале дочерней компании;

в) прибыль для налогообложения и расходов по привлечению заемных средств.

16.3. Для достижения финансовой устойчивости доле внеоборотных активов в составе совокупных активов организации должна соответствовать:

а) большая доля уставного капитала в составе совокупных пассивов;

б) меньшая доля собственного капитала в составе совокупных пассивов;

в) больший удельный вес собственного капитала и других долгосрочных заемных источников финансирования в составе совокупных пассивов.

16.4. За счет эффекта финансового рычага может быть обеспечен рост рентабельности собственного капитала при условии, что:

а) цена заемных средств ниже рентабельности совокупных активов;

б) цена заемных средств выше рентабельности вложений капитала;

в) рентабельность продаж выше процентной ставки за кредит.

16.5. Опережающий темп роста выручки от продаж по сравнению с темпом роста оборотных активов приведет к:

а) ускорению оборачиваемости оборотных активов;

б) замедлению оборачиваемости оборотных активов;

в) поддержанию оборачиваемости оборотных активов на достигнутом уровне.

16.6. Какая операция при использовании прямого метода составления отчета о движении денежных средств может уменьшить денежный поток от операционной деятельности:

а) прибыль от продажи основных средств;

б) поступления от продажи собственных акций;

в) погашение кредиторской задолженности.

16.7. Зависимость показателя рентабельности активов от коэффициента оборачиваемости оборотных активов является:

а) прямо пропорциональной;

б) обратно пропорциональной;

в) интегральной.

16.8. Положительное значение показателя рентабельности собственного капитала, рассчитанное по чистой прибыли:

а) больше значения показателя эффекта финансового рычага;

б) меньше значения показателя эффекта финансового рычага.

16.9. Анализ отчета о движении денежных средств дает возможность:

а) выявить и измерить влияние различных факторов на формирование чистой прибыли;

б) выявить и измерить влияние различных факторов на качество структуры баланса;

в) выявить и измерить влияние различных факторов на формирование денежных потоков.

16.10. Об активности инвестиционной деятельности компании свидетельствует:

а) отрицательное значение чистого денежного потока по инвестиционной деятельности;

б) положительное значение чистого денежного потока по инвестиционной деятельности;

в) положительное значение чистого денежного потока по финансовой деятельности.

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

А

Активы — имеющие стоимостную оценку ресурсы организации, контроль над которыми она получила в результате свершившихся хозяйственных операций и событий, способные обеспечить ей в будущем экономические выгоды

Амортизация — снижение первоначальной стоимости актива вследствие его использования в хозяйственной деятельности организации для получения дохода, возмещение которой происходит длительный период (более 12 месяцев)

Анализ — общенаучный метод, представляющий собой процесс детализации изучаемого объекта на элементы, всестороннее исследование причинно-следственных связей между которыми, как правило, требует обобщения (синтеза) полученных результатов

Б

Базовая прибыль (убыток) на акцию — отношение базовой прибыли (убытка) отчетного периода (определяемой путем уменьшения чистой прибыли отчетного периода на сумму дивидендов по привилегированным акциям, начисленных за отчетный период) к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение отчетного периода

Бухгалтерская отчетность — система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам

Бухгалтерский баланс — форма финансовой отчетности, дающая представление заинтересованным пользователям о величине, составе и изменении бухгалтерской стоимости активов, капитала и обязательств организации по состоянию на ряд отчетных дат

Бухгалтерский учет — упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций

В

Валовая прибыль — показатель отчета о прибылях и убытках, определяемый в виде разности между выручкой от продаж и себестоимостью проданной продукции

Валюта баланса — выраженная в стоимостной бухгалтерской оценке величина совокупных активов или пассивов организации

Вертикальный (структурный) анализ — сравнение абсолютных и относительных (удельный вес) величин отдельных показателей, формирующих совокупный итоговый показатель

Восстановительная стоимость — сумма денежных средств или их эквивалентов, которая должна быть уплачена в настоящее время в случае необходимости замены каких-либо средств

Внеоборотные активы — ресурсы, используемые в деятельности организации длительный период (более 12 месяцев), в течение которого происходит возмещение стоимости вложенного в них капитала путем начисления амортизации

Выручка от продаж — стоимостная оценка экономических выгод организации в результате осуществления обычных видов деятельности за определенный период, рассчитанная, как правило, методом начисления

Г

Готовая продукция — часть материально-производственных запасов, предназначенных для продажи

Горизонтальный (динамический) анализ — сравнение показателей бухгалтерской отчетности во времени

Д

Дебиторская задолженность — обязательства юридических и физических лиц, причитающиеся организации и возникшие как результат хозяйственных взаимоотношений с ними, а также причитающиеся к получению активы, оплаченные авансом

Денежная (стоимостная) оценка — использование денежного измерителя в качестве универсального в системе экономической информации

Денежные средства — наиболее ликвидная часть активов организации, представляющая собой наличные и безналичные платежные средства в российской и иностранной валюте; высоколиквидные ценные бумаги, а также платежные и денежные документы

Дисконтированная стоимость — приведенная стоимость будущих денежных поступлений или их эквивалентов с учетом альтернативных возможностей инвестирования

Дисконтирование — процесс, обратный наращению, который позволяет оценить заданную будущую стоимость с позиции более раннего момента времени с учетом временной ценности денежных средств

Добавочный капитал — финансовый ресурс, полученный в результате переоценки имущества организации; эмиссионный доход, полученный от продажи собственных акций по цене, превышающей их номинальную стоимость; курсовые разницы как результат погашения задолженности участниками (учредителями) по взносам в уставный капитал иностранной валютой

Доходность — отношение дохода к авансированному капиталу или его элементам, источникам средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам

Доходные вложения в материальные ценности — часть внеоборотных активов организации, имеющих материально-вещественную форму (здания, помещения, оборудование и другие ценности), предназначенных для предоставления за плату во временное владение (временное владение и пользование) с целью получения дохода

Доходы — это увеличение экономических выгод организации, которое проявляется либо в росте активов, либо в уменьшении обязательств, либо одновременно в том и другом

И

Инвестиционная деятельность — деятельность организации, связанная с приобретением земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продажей, с осуществлением финансовых вложений (приобретением ценных бумаг других организаций, в том числе долговых, вкладами в уставные (складочные) капиталы других организаций, предоставление другим организациям займов и т. п.)

Информация по географическому сегменту — информация, раскрывающая часть деятельности организации по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг в определенном географическом регионе деятельности организации, которая подвержена рискам и получению прибылей, отличным от рисков и прибылей, имеющих место в других географических регионах деятельности организации

Информация по операционному сегменту — информация, раскрывающая часть деятельности организации по производству определенного товара, выполнению определенной работы, оказанию определенной услуги или однородных групп товаров, работ, услуг, которая подвержена рискам и получению прибылей, отличным от рисков и прибылей по другим товарам, работам, услугам или однородным группам товаров, работ, услуг

Информация по сегменту — информация, раскрывающая часть деятельности организации в определенных хозяйственных условиях посредством представления установленного перечня показателей бухгалтерской отчетности организации

К

Кассовый метод — метод признания доходов и расходов, в соответствии с которым увеличение и уменьшение экономических выгод в результате свершившихся хозяйственных операций и событий отражаются в бухгалтерском учете в момент фактического связанного с ними получения или выбытия денежных средств либо иного имущества (работ, услуг)

Коммерческие расходы — расходы, связанные с продажей продукции, товаров, работ и услуг (расходы на продажу)

Косвенный метод анализа денежных потоков — изучение влияния различных факторов финансово-хозяйственной деятельности на чистый денежный поток для установления и количественного измерения наиболее существенных из них в плане отвлечения и привлечения денежных средств организацией для компенсации денежной массы

Коэффициенты координации — относительные величины, отражающие качественные характеристики отношения двух (или более) разных по существу абсолютных экономических показателей

Коэффициенты распределения — относительные величины, показывающие, какую часть (долю, удельный вес) тот или иной абсолютный показатель составляет от итога группы показателей

Кредиторская задолженность — обязательства организации перед юридическими и физическими лицами, возникшие как результат хозяйственных взаимоотношений с ними, требующие погашения денежными или неденежными активами в установленные сроки

Курсовая разница — разница между рублевой оценкой соответствующего актива или обязательства, стоимость которого выражена в иностранной валюте, исчисленной по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату исполнения обязательств по оплате или отчетную дату составления бухгалтерской отчетности за отчетный период, и рублевой оценкой этих активов и обязательств, исчисленной по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату принятия их к бухгалтерскому учету в отчетном периоде или отчетную дату составления бухгалтерской отчетности за предыдущий отчетный период

Л

Ликвидность — способность ценностей превращаться в деньги (наиболее ликвидные активы), уровень которой характеризуется суммой денежных средств, которую можно получить от их продажи, и временем, которое для этого необходимо

М

Макроэкономический анализ — исследование финансово-экономических процессов на уровне управления государством, отраслью, регионом и т. п.

Маржинальная прибыль — стоимостная величина, представляющая собой разность между выручкой от продаж (нетто) и переменными расходами, необходимая для возмещения (покрытия) постоянных расходов и формирования прибыли

Материально-производственные запасы — имеющие материально-вещественную форму оборотные активы организации, либо предназначенные для продажи, либо используемые при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) с целью ее последующей продажи, либо для управленческих нужд (сырье, материалы, топливо и другие аналогичные ценности, готовая продукция, товары для перепродажи)

Метод начисления — метод признания доходов и расходов, в соответствии с которым увеличение и уменьшение экономических выгод в результате свершившихся хозяйственных операций и событий отражаются в бухгалтерском учете независимо от факта связанного с ними поступления и выбытия денежных средств

Метод финансового анализа — системное, комплексное изучение, измерение и обобщение показателей финансовой отчетности, а также

расчет и оценка влияния факторов на результаты деятельности организации с помощью обработки системы показателей с использованием специальных приемов (способов) с целью повышения эффективности деятельности организации

Методика финансово-экономического анализа — система способов и правил проведения аналитического исследования, направленного на достижение поставленной цели анализа

Микроэкономический анализ — исследование деятельности отдельных хозяйствующих субъектов (организаций) и их структурных подразделений

Н

Нарашение — расчет стоимости в некоторый момент времени при условии ее увеличения по некоторой ставке (простой или сложной)

Незавершенное производство — не прошедшая всех стадий технологической обработки продукция (полуфабрикаты) или незавершенный объем работ, а также неукomплектованные произведенные изделия, не прошедшие испытания и технической приемки

Незавершенное строительство — сумма капитальных затрат застройщика по возведению объектов с начала строительства до их ввода в эксплуатацию

Нематериальные активы — имеющие стоимостную оценку объекты, предназначенные не для последующей продажи, а используемые для производственных и непроизводственных нужд организации в течение длительного времени (свыше 12 месяцев), которые не имеют материально-вещественной формы, но могут быть отделены от другого имущества и способные приносить экономические выгоды (доход) в будущем

Нераспределенная прибыль — финансовый ресурс, накопленный путем реинвестирования части чистой прибыли, полученной за весь период деятельности организации, остающейся после ее распределения собственниками, являющийся устойчивым источником роста внеоборотных и оборотных активов

О

Оборотные активы — часть ресурсов организации, ограниченная сроком использования до 12 месяцев (или периодом одного производственного цикла) и в процессе кругооборота капитала полностью переносящая свою стоимость на себестоимость продукции, изменяющая свою первоначальную (материально-вещественную) форму

Оборотный капитал — средства, вложенные в активы, непосредственно обеспечивающие процесс производства и реализации, выраженные в форме денежных средств, дебиторской задолженности, материально-производственных запасов или иных активов, которые могут стать денежными средствами в течение одного коммерческого цикла

Объект анализа финансовой отчетности — финансово-экономическая деятельность хозяйствующих субъектов и ее результаты, а также причины их изменения, сведения о которых представлены в виде раз-

личных показателей финансовой отчетности, сформированных на базе системы экономической информации организации

Обязательства — возникшая ранее задолженность организации перед физическими и юридическими лицами, погашение которой приведет к уменьшению экономической выгоды, т. е. к уменьшению активов

Операционный цикл — средний период времени, складывающийся из продолжительности отвлечения средств организации для поддержания необходимого объема материально-производственных запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и денежных средств с целью бесперебойного кругооборота активов

Основные средства — материальные активы, предназначенные не для перепродажи, а для использования в производственных либо управленческих целях более года, способные приносить организации экономические выгоды

II

Пассивы — имеющие стоимостную оценку источники формирования активов, представляющие собой совокупные обязательства организации (перед собственниками и внешними кредиторами), возникшие в результате свершившихся хозяйственных операций и событий, возможное погашение которых способно уменьшить ее экономические выгоды.

Первоначальная (фактическая, историческая) стоимость — сумма денежных средств или их эквивалентов, уплаченная или начисленная при приобретении или производстве этих средств (или при учете обязательств)

Платежеспособность — степень ликвидности оборотных активов организации, которая позволяет ей полностью расплатиться по своим обязательствам по мере наступления срока их погашения

Прибыль — финансовый результат деятельности организации за период, сформированный методом начисления, представляющий собой превышение доходов над расходами

Профессиональное суждение — добросовестно высказанное мнение специалиста о хозяйственной ситуации и полезное как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений

Прямой метод — составление отчета о движении денежных средств, основанное на отражении непосредственных положительных и отрицательных валовых потоков денежных средств организации за отчетный период

Публичность бухгалтерской отчетности — опубликование в газетах и журналах, доступных пользователям бухгалтерской отчетности, либо распространение среди них брошюр, буклетов и иных изданий, содержащих бухгалтерскую отчетность, а также ее передача территориальным органам государственной статистики по месту регистрации организации для предоставления заинтересованным пользователям

Р

Разводненная прибыль на акцию — уменьшенная величина базовой прибыли в расчете на одну обыкновенную акцию в результате возможного в будущем выпуска дополнительных обыкновенных акций без соответствующего увеличения активов общества или конвертации финансовых инструментов, эмитированных организацией, в обыкновенные акции

Расходы — уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)

Резервный капитал — созданный за счет чистой прибыли в соответствии с законодательством и (или) уставом организации финансовый ресурс, предназначенный для покрытия убытков, погашения обязательств по облигациям, выплаты дивидендов по привилегированным акциям в случае недостатка или отсутствия прибыли

С

Себестоимость — имеющая стоимостную оценку совокупность затрат живого и овеществленного труда, использованных в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности, признанных в соответствии с учетной политикой организации и участвующих в формировании прибыли

Собственный оборотный капитал — часть собственного капитала организации, финансирующая вложения в оборотные активы

Собственный капитал — главный измеритель рыночной стоимости организации, ее финансовый ресурс, формирующий часть активов и используемый для получения дохода, рост которого служит индикатором благосостояния собственников

Совокупный капитал (совокупные пассивы) — общая стоимость средств, инвестированных в формирование активов компании в денежной, материальной и нематериальной формах

Стоимость капитала — средневзвешенный уровень (ставка) доходности, требуемый от организации различными поставщиками капитала (собственниками, инвесторами, кредиторами)

Структурно-динамический анализ — выявление изменений (структурных сдвигов) удельного веса (доли) величин отдельных показателей, формирующих совокупный итоговый показатель за два или более анализируемых периода

Срок окупаемости — временной период с момента вложения капитала до момента получения стоимости дохода, эквивалентной сумме изначального капиталовложения (период полного возврата капитала)

Статья бухгалтерской отчетности — числовой показатель бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и других форм бухгалтерской отчетности, который представляется организацией исходя из требований положений по бухгалтерскому учету

Т

Текущая (операционная) деятельность — деятельность организации, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности (производством промышленной продукции, выполнением строительных работ, сельским хозяйством, продажей товаров, оказанием услуг общественного питания, заготовкой сельскохозяйственной продукции, сдачей имущества в аренду и т. п.)

Текущая рыночная стоимость — сумма денежных средств или их эквивалентов, которая может быть получена (уплачена) в результате продажи (покупки) актива

Темп инфляции — процентное изменение общего уровня цен (индекс цен)

Трендовый анализ — изучение динамических (временных) рядов показателей хозяйственной деятельности, расщепление уровня ряда на его составляющие, выделение основной линии развития — тренда

У

Уставный капитал — номинальная стоимость акций (долей участников), приобретенных акционерами, определяющая минимальный размер имущества организации, гарантирующий интересы ее кредиторов

Учетная политика — принятая организацией совокупность способов ведения бухгалтерского учета — первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности

Ф

Факторный анализ — метод (прием) экономического анализа, позволяющий детализировать (разложить) и измерить влияние отдельных факторов, оказывающих воздействие на изучаемый результативный показатель

Финансовая отчетность — сформированные по специальным правилам данные о результатах деятельности организации за отчетный период, представляющие собой систему взаимосвязанных финансово-экономических показателей, содержащихся в формах бухгалтерской отчетности, приложениях к ним и аналитических обзорах, с целью раскрытия информации для принятия обоснованных управленческих решений заинтересованными внешними и внутренними пользователями

Финансовая деятельность — деятельность организации, в результате которой изменяются величина и состав собственного капитала организации, заемных средств (поступления от выпуска акций, облигаций, предоставления другими организациями займов, погашение заемных средств и т. п.)

Финансовая устойчивость организации — способность наращивания достигнутого уровня ее деловой активности и эффективности бизне-

са, гарантирующая постоянную платежеспособность и повышающая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска

Финансовые вложения — долгосрочные и краткосрочные инвестиции организации в государственные ценные бумаги и ценные бумаги других организаций, в уставные (складочные) капиталы других организаций, а также предоставленные другим юридическим и физическим лицам займы

Финансовый леверидж (финансовый рычаг) — механизм управления уровнем рентабельности собственного капитала за счет оптимизации структуры пассивов (соотношения заемных и собственных средств), действенность которого проявляется в росте показателя «эффект финансового рычага»

Финансовый риск — вероятность возникновения финансовых потерь (снижение прибыли, дохода, потеря части или всего капитала)

Формы федерального государственного статистического наблюдения — разработанные Федеральной службой государственной статистики единовременно или периодически представляемые организациями формы отчетности, необходимые для обобщения информации на уровне отраслевых, региональных, государственных макроэкономических показателей

Фондоотдача — величина выручки от продаж, приходящаяся на рубль балансовой стоимости вложений капитала в основные средства

Ц

Цель анализа финансовой отчетности — получение ключевых характеристик финансового состояния и финансовых результатов организации для принятия оптимальных управленческих решений различными пользователями информации

Ч

Чистая стоимость реализации — сумма денежных средств или их эквивалентов, которая должна быть получена или уплачена при реализации средств или погашении обязательств; как правило, эта стоимость равна цене реализации за вычетом обычных расходов по реализации

Чистые активы — это часть балансовой стоимости активов, свободная от обязательств организации, сформированная за счет средств собственников компании (акционеров, участников и т. п.)

Чистый денежный поток — разность между положительным и отрицательным денежными потоками по каждому виду деятельности или по хозяйственной деятельности организации в целом

Э

Экономическая информация организации — упорядоченная пополняемая совокупность (система) качественных и количественных сведений о хозяйственных процессах организации, формируемая с целью

удовлетворения потребностей различных пользователей для обоснования ими управленческих решений

Экономические выгоды — наращение денежных средств (их эквивалентов или иных активов), являющееся результатом использования ресурсов организации в ходе осуществления бизнес-процессов

Эффект финансового рычага — относительная величина, которая отражает часть уровня рентабельности собственного капитала, полученную за счет привлечения заемных средств, несмотря на их платность

Эффективная ставка — годовая номинальная ставка сложных процентов, которая дает возможность получить тот же результат, как и при начислении процентов, несколько раз в году

Accounts payable — оборачиваемость кредиторской задолженности (средний период оборачиваемости)

Acid test ratio (Quick ratio, QR) — коэффициент срочной ликвидности

Activity ratios — коэффициенты деловой активности

Assets — активы

Average collection period — средний период оборачиваемости (инкассирования, погашения) дебиторской задолженности

Balance sheet — баланс

Cost — Volume — Profit analysis (CVP) — операционный анализ (анализ взаимосвязи объема производства, затрат и прибыли)

Current assets — оборотные активы

Current ratio (CR) — коэффициент текущей ликвидности

Dividends per ordinary share — дивиденды на акцию

Fixed assets — внеоборотные (постоянные) активы

Fixed assets turnover — фондоотдача основных средств

Earnings/ Income/ Profit — прибыль

Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization (EBITDA) — прибыль до вычета расходов за пользование заемными средствами, амортизации, износа и расходов по налогу на прибыль

Earnings per ordinary share — прибыль на акцию

Earnings before interest and taxes (EBIT) — прибыль до вычета расходов за пользование заемными средствами и расходов по налогу на прибыль

Economic value added (EVA) — экономическая добавленная стоимость

Equity — акционерный (собственный) капитал

Equity to total assets — финансовая независимость

Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) — общепринятые принципы бухгалтерского учета; общий термин, применяемый для описания основ ведения бухгалтерского учета в конкретной стране (UK GAAP, US GAAP и т. д.).

Gearing ratios — коэффициенты финансовой устойчивости

Gross profit — валовая прибыль

Income statement — отчет о прибылях и убытках

Internal rate of return (IRR) — внутренняя норма рентабельности проекта

International Financial Reporting Standards (IFRS) / International Accounting Standards (IAS) — Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)

Investment ratios — критерии инвестиционной эффективности

Liquidity ratios — коэффициенты ликвидности

Long-term debt to fixed assets — доля внеоборотных активов, финансируемых за счет долгосрочных обязательств

Long-term debt to total assets — доля активов, сформированных за счет долгосрочных обязательств

Net profit (NP) — чистая прибыль

Net present value (NPV) — чистая современная (приведенная) стоимость

Net working capital (NWC) — чистый оборотный капитал

Net working capital turnover — оборачиваемость рабочего капитала (чистых оборотных активов)

Operating income profit — операционная прибыль

Operating profit margin — операционная маржа (маржинальная прибыль)

Payback period (PP) — срок окупаемости инвестиционного проекта

Price to earnings — соотношение цены акции и прибыли

Profit index (PI) — индекс прибыльности (рентабельности)

Profitability ratios — коэффициенты рентабельности

Retained earnings — нераспределенная прибыль

Return on assets (ROA) — рентабельность совокупных активов

Return on sales (ROS) — рентабельность продаж

Return on shareholders' equity (ROE) — рентабельность собственного капитала

Return on current assets (ROCA) — рентабельность оборотных активов

Return on fixed assets (ROFA) — рентабельность внеоборотных активов

Return on investment (ROI) — рентабельность инвестиций

Simple rate of return (SRR) — простая норма прибыли

Stock turnover — оборачиваемость материальных запасов

Times interest earned — коэффициент покрытия процентов

Total debt to equity — отношение совокупных обязательств к собственному капиталу (долговая нагрузка, финансовый рычаг)

Total debt to total assets — доля совокупных активов, сформированная за счет долгосрочных и краткосрочных обязательств заемных источников средств

Total assets turnover — оборачиваемость активов

Weighted average cost of capital (WACC) — средневзвешенная цена (стоимость) капитала

ЛИТЕРАТУРА

- Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2.
Налоговый кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2.
«О бухгалтерском учете». Федеральный закон от 21.11.96 г. № 129-ФЗ.
«Об акционерных обществах». Федеральный закон от 26.12.95 г. № 208-ФЗ.
«О рынке ценных бумаг». Федеральный закон от 22.04.96 г. № 39-ФЗ.
«Об обществах с ограниченной ответственностью». Федеральный закон от 08.02.98 г. № 14-ФЗ.
«О несостоятельности (банкротстве)». Федеральный закон от 26.10.02 г. № 127-ФЗ.
«Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа». Постановление Правительства РФ от 25.06.03 г. № 367.
Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29.07.98 г. № 34н.
Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 09.12.98 г. № 60н.
Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство» ПБУ 2/94. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 20.12.94 г. № 167.
Положение по бухгалтерскому учету «Учет имущества и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» ПБУ 3/2000. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 10.01.2000 г. № 2н.
Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.99 г. № 43н.
Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/98. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 15.06.98 г. № 25н.
Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.01 г. № 26н.
Положение по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты» ПБУ 7/98. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.98 г. № 56н.
Положение по бухгалтерскому учету «Условные факты хозяйственной деятельности» ПБУ 8/98. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.98 г. № 57н.
Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.99 г. № 32н.

- Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.99 г. № 33н.
- Положение по бухгалтерскому учету «Информация об аффилированных лицах» ПБУ 11/2000. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13.01.2000 г. № 5н.
- Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» ПБУ 12/2000. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 27.01.2000 г. № 11н.
- Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 16.10.2000 г. № 92н.
- Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 16.10.2000 г. № 91н.
- Положение по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» ПБУ 15/01. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 02.08.01 г. № 60н.
- Положение по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности» ПБУ 16/02. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.02 г. № 115н.
- Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 19.11.02 г. № 115н.
- Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 19.11.02 г. № 114н.
- Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 10.12.02 г. № 126н.
- Положение по бухгалтерскому учету «Информация об участии в совместной деятельности» ПБУ 20/03. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 24.11.03 г. № 105н.
- Приказ Минфина России «Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу» от 01.07.04 г. № 180.
- Приказ Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности» от 22.07.03 г. № 67.
- Приказ Минфина России «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению» от 31.10.2000 г. № 94н.
- Приказ Минэкономики России «Методические рекомендации по форме предприятий (организаций)» от 01.10.97 г. № 118.
- Постановление Федеральной службы государственной статистики «Об утверждении порядка заполнения и представления унифицированных форм федерального государственного статистического наблюдения» от 03.11.04 г. № 50.
- Инструкция Сбербанка «О кредитовании юридических лиц учреждениями Сберегательного банка Российской Федерации» от 26.10.93 г. № 26-р.

- Положение Центрального банка РФ от 26.03.04 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».
- Адамов В.Е., Ильенкова С.Д., Сиротина Т.П.* и др. Экономическая статистика фирм: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 1997.
- Анализ финансовой отчетности / Под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. — М.: Вузовский учебник, 2006.
- Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 2005.
- Баканов М.И., Шеремет А.Д.* Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование. — М.: Финансы и статистика, 2000.
- Балансоведение / Бетге Й. Под ред. проф. В.Д. Новодворского. — М.: Бухгалтерский учет, 2000.
- Барнгольц С.Б., Мельник М.В.* Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. — М.: Финансы и статистика, 2003.
- Бернштейн Л.А.* Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Пер. с англ. Науч. ред. Е.И. Елисеева, гл. ред. сер. Я.В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2003.
- Бочаров В.В.* Комплексный финансовый анализ. — М: Питер, 2005.
- Ван Хорн Дж. К.* Основы управления финансами / Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 2003.
- Вахрушина М.А., Мельникова Л.А., Пласкова Н.С.* Международные стандарты учета и финансовой отчетности. — М.: Вузовский учебник, 2005.
- Вахрушина М.А., Мельникова Л.А., Пласкова Н.С.* Международные стандарты финансовой отчетности. — М.: Омега-Л, 2006.
- Донцова Л.В., Никифорова Н.А.* Анализ финансовой отчетности. — М.: Дело и Сервис, 2005.
- Донцова Л.В., Никифорова Н.А.* Анализ финансовой отчетности: Практикум. — М.: Дело и Сервис, 2004.
- Ефимова О.В., Мельник М.В.* Анализ финансовой отчетности. — М.: Бухгалтерский учет, 2004.
- Информационные технологии в статистике: Учебник / Под ред. В.П. Божко и А.В. Хорошилова. — М.: Финстатинформ, 2002.
- Ковалев В.В., Ковалев Вит.В.* Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения). — М.: ТК Велби; Проспект, 2005.
- Ковалев В.В., Волкова О.Н.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ТК Велби; Проспект, 2004.
- Кондраков Н.П.* Бухгалтерский учет: Учебн. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2005.
- Котлер Ф.* Основы маркетинга: Краткий курс. — М.: ИД «Вильямс», 2002.
- Коупленд Т., Коллер Т., Мудрин Дж.* Стоимость компаний: оценка и управление / Пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2000.
- Матанцев А.Н.* Эффективность рекламы. — М.: Финпресс, 2002.
- Микроэкономическая статистика: Учебник / Под ред. С.Д. Ильенковой. — М.: Финансы и статистика, 2004.

- Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д.* Принципы бухгалтерского учета / Под ред. Я.В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 2005.
- Новодворский В.Д., Пономарева Л.В.* Бухгалтерская отчетность организации. — М.: Бухгалтерский учет, 2004.
- Ришар Ж.* Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Пер. с франц. — М.: ЮНИТИ, 1997.
- Палий В.Ф.* Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2005.
- Прыкина Л.В.* Экономический анализ предприятия: — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
- Савицкая Г.В.* Экономический анализ. — М.: Новое знание, 2004.
- Федорова Г.В.* Информационные технологии бухгалтерского учета, анализа и аудита. — М.: Омега-Л, 2004.
- Хелферт Э.* Техника финансового анализа / Пер. с англ. Под ред. Л.П. Белых. — М.: Аудит; ЮНИТИ, 1996.
- Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа. — М.: ИНФРА-М, 2005.
- Шеремет А.Д.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — М.: ИНФРА-М, 2005.
- Шеремет А.Д.* Финансы предприятий: менеджмент и анализ — М.: ИНФРА-М. 2005.
- Шиборщ К.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятий России. — М.: Дело и Сервис. 2003.
- Савицкая Г.В.* Экономический анализ: Учебник. — Изд. 9-е, испр. — М.: Новое знание, 2004. (Сер. Экономическое образование.)
- Экклз Р., Герц Р., Киган М., Филлипс Д.* Революция в корпоративной отчетности. — М.: Олимп-Бизнес, 2002.
- Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровой. — Изд. 2-е, доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
- www.government.gov.ru. Правительство Российской Федерации.
- www.minfin.ru. Министерство финансов Российской Федерации.
- www.economy.gov.ru. Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации.
- www.goscomstat.ru. Федеральная служба государственной статистики.
- www.cbr.ru. Центральный банк Российской Федерации.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Основные показатели и алгоритмы расчетов, используемые в экономическом анализе

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	Коды строк и номера форм финансовой отчетности, алгоритм расчета
1	2	3	4
1	Оборотный капитал (оборотные активы)	ОК (ОА)	Строка 290 формы № 1
2	Материальные оборотные активы (материальные оборотные средства, материальные оборотные запасы)	МОА	Строка 210 формы № 1
3	Абсолютно и наиболее ликвидные активы	А1	Сумма строк 250, 260 формы № 1
4	Быстро реализуемые активы	А2	Сумма строк 240, 270 формы № 1
5	Медленно реализуемые активы	А3	Сумма строк 210, 220 формы № 1
6	Труднореализуемые активы	А4	Сумма строк 190, 230 формы № 1
7	Наиболее срочные обязательства	П1	Сумма строк 620, 630 формы № 1
8	Краткосрочные обязательства	П2	Сумма строк 610, 650, 660 формы № 1
9	Долгосрочные обязательства	П3	Строка 590 формы № 1
10	Постоянные пассивы	П4	Сумма строк 490, 640 формы № 1
11	Собственный капитал	СК	Сумма строк 490, 640 формы № 1
12	Активы, принимаемые в расчет чистых активов	АчА	Строка 300 формы № 1 (за минусом суммы задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал)
13	Обязательства, принимаемые в расчет чистых активов	ЗКчА	Сумма строк 590, 610, 620, 630, 650, 660 формы № 1
14	Чистые активы	ЧА	Строка 300 (за минусом суммы задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал) формы № 1 — сумма строк 590, 610, 620, 630, 650, 660 формы № 1
15	Долгосрочные обязательства	ДО	Строка 590 формы № 1
16	Краткосрочные обязательства	КО	Сумма строк 610, 620, 630, 650, 660 формы № 1
17	Заемный капитал (долгосрочные и краткосрочные обязательства)	ЗК	Сумма строк 590, 610, 620, 630, 650, 660 формы № 1

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	Коды строк и номера форм финансовой отчетности, алгоритм расчета
1	2	3	4
18	Собственный оборотный капитал (собственные оборотные средства)	СОК (СОС)	Сумма строк 490, 590, 640 формы № 1 – строка 190 формы № 1
19	Чистые оборотные активы (Чистый оборотный капитал)	ЧОА (ЧОК)	Строка 290 (за минусом суммы задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал) формы № 1 – сумма строк 610, 620, 630, 650, 660 формы № 1
20	Долгосрочные источники финансирования (собственный капитал и долгосрочные обязательства)	ДИФ	Сумма строк 490, 590, 640 формы № 1
21	Коэффициент текущей ликвидности	КТЛ	(Строка 290 (за минусом суммы задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал) формы № 1 – строка 230 / сумма строк 610, 620, 630, 650, 660 формы № 1
22	Коэффициент критической ликвидности (промежуточного покрытия)	ККЛ	(Строка 290 (за минусом суммы задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал) формы № 1 – сумма строк 210, 220, 230 формы № 1) / сумма строк 610, 620, 630, 650, 660 формы № 1
23	Коэффициент абсолютной ликвидности	КАЛ	Сумма строк 250, 260 формы № 1 / сумма строк 610, 620, 630, 650, 660 формы № 1
24	Коэффициент срочной ликвидности	КСЛ	Сумма денежных средств в распоряжении организации на конкретную дату / сумма обязательств, требующих погашения на эту дату
25	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	КСОС	(Сумма строк 490, 590, 640 формы № 1 – строка 190 формы № 1) / строка 290 формы № 1
26	Коэффициент автономии	КАВТ	Сумма строк 490, 640 формы № 1 / строка 700 формы № 1
27	Коэффициент финансовой устойчивости (обеспеченности долгосрочными источниками финансирования)	КФУ	Сумма строк 490, 590, 640 формы № 1 / строка 700 формы № 1
28	Коэффициент маневренности собственного капитала	КМСК	(Сумма строк 490, 590, 640 формы № 1 – строка 190 формы № 1) / сумма строк 490, 640 формы № 1
29	Коэффициент постоянного (внеоборотного) актива	КПА	Строка 190 формы № 1 / сумма строк 490, 640 формы № 1
30	Коэффициент финансовой активности (финансовый рычаг, финансовый леверидж)	КФР	(Сумма строк 590, 690 формы № 1 – строка 640 формы № 1) / сумма строк 490, 640 формы № 1
31	Коэффициент оборачиваемости (отдачи) активов	λ ^А	Строка 010 формы № 2 / (0,5 · (строка 300 н.г. + строка 300 к.г.) формы № 1) ¹

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	Коды строк и номера форм финансовой отчетности, алгоритм расчета
1	2	3	4
32	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	λ_{OA}	Строка 010 формы № 2 / $(0,5 \cdot (\text{строка } 290 \text{ н.г.} + \text{строка } 290 \text{ к.г.}))$ формы № 1)
33	Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	λ_{MOA}	Строка 010 формы № 2 / $(0,5 \cdot (\text{строка } 210 \text{ н.г.} + \text{строка } 210 \text{ к.г.}))$ формы № 1)
34	Коэффициент оборачиваемости готовой продукции	λ_{GP}	Строка 010 формы № 2 / $(0,5 \cdot (\text{строка } 214 \text{ н.г.} + \text{строка } 214 \text{ к.г.}))$ формы № 1)
35	Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности	λ_{D3kr}	Строка 010 формы № 2 / $(0,5 \cdot (\text{строка } 240 \text{ н.г.} + \text{строка } 240 \text{ к.г.}))$ формы № 1)
36	Коэффициент оборачиваемости общей величины дебиторской задолженности	λ_{D3}	Строка 010 формы № 2 / $(0,5 \cdot (\text{сумма строк } 230, 240 \text{ н.г.} + \text{строка } 230, 240 \text{ к.г.}))$ формы № 1)
37	Коэффициент оборачиваемости денежных средств	λ_{DC}	Строка 010 формы № 2 / $(0,5 \cdot (\text{строка } 260 \text{ н.г.} + \text{строка } 260 \text{ к.г.}))$ формы № 1)
38	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	λ_{CK}	Строка 010 формы № 2 / $(0,5 \cdot (\text{сумма строк } 490, 640 \text{ н.г.} + \text{сумма строк } 490, 640 \text{ к.г.}))$ формы № 1)
39	Коэффициент оборачиваемости краткосрочного заемного капитала (краткосрочных обязательств)	λ_{KO}	Строка 010 формы № 2 / $(0,5 \times (\text{сумма строк } 610, 620, 630, 650, 660 \text{ н.г.} + \text{сумма строк } 610, 620, 630, 650, 660 \text{ к.г.}))$ формы № 1)
40	Коэффициент оборачиваемости краткосрочных кредитов и займов	λ_{KK3}	Строка 010 формы № 2 / $(0,5 \cdot (\text{строка } 610 \text{ н.г.} + \text{строка } 610 \text{ к.г.}))$ формы № 1)
41	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	λ_{K3}	Строка 010 формы № 2 / $(0,5 \cdot (\text{строка } 620 \text{ н.г.} + \text{строка } 620 \text{ к.г.}))$ формы № 1)
42	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам	λ_{K3P}	Строка 010 формы № 2 / $(0,5 \cdot (\text{строка } 621 \text{ н.г.} + \text{строка } 621 \text{ к.г.}))$ формы № 1)
43	Средняя продолжительность одного оборота активов за год (в днях)	L^A	$(0,5 \cdot (\text{строка } 300 \text{ н.г.} + \text{строка } 300 \text{ к.г.}))$ формы № 1 · 360) / строка 010 формы № 2
44	Средняя продолжительность одного оборота оборотных активов за год (в днях)	L^{OA}	$(0,5 \cdot (\text{строка } 290 \text{ н.г.} + \text{строка } 290 \text{ к.г.}))$ формы № 1 · 360) / строка 010 формы № 2
45	Средняя продолжительность одного оборота материальных оборотных средств за год (в днях)	L^{MOA}	$(0,5 \cdot (\text{строка } 210 \text{ н.г.} + \text{строка } 210 \text{ к.г.}))$ формы № 1 · 360) / строка 010 формы № 2
46	Средняя продолжительность одного оборота готовой продукции за год (в днях)	L^{GP}	$(0,5 \cdot (\text{строка } 214 \text{ н.г.} + \text{строка } 214 \text{ к.г.}))$ формы № 1 · 360) / строка 010 формы № 2
47	Средняя продолжительность одного оборота краткосрочной дебиторской задолженности за год (в днях)	L^{D3kr}	$(0,5 \cdot (\text{строка } 240 \text{ н.г.} + \text{строка } 240 \text{ к.г.}))$ формы № 1 · 360) / строка 010 формы № 2
48	Средняя продолжительность одного оборота общей величины дебиторской задолженности за год (в днях)	L^{D3}	$(0,5 \cdot (\text{сумма строк } 230, 240 \text{ н.г.} + \text{строка } 230, 240 \text{ к.г.}))$ формы № 1) · 360) / строка 010 формы № 2

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	Коды строк и номера форм финансовой отчетности, алгоритм расчета
1	2	3	4
49	Средняя продолжительность одного оборота денежных средств за год (в днях)	$L_{ДС}$	$(0,5 \cdot (\text{строка } 260 \text{ н.г.} + \text{строка } 260 \text{ к.г.}) \text{ формы } \text{№ } 1 \cdot 360) / \text{строка } 010 \text{ формы } \text{№ } 2$
50	Средняя продолжительность одного оборота краткосрочных кредитов и займов за год (в днях)	$L_{ККЗ}$	$(0,5 \cdot (\text{строка } 610 \text{ н.г.} + \text{строка } 610 \text{ к.г.}) \text{ формы } \text{№ } 1 \cdot 360) / \text{строка } 010 \text{ формы } \text{№ } 2$
51	Средняя продолжительность одного оборота кредиторской задолженности за год (в днях)	$L_{КЗ}$	$(0,5 \cdot (\text{строка } 620 \text{ н.г.} + \text{строка } 620 \text{ к.г.}) \text{ формы } \text{№ } 1 \cdot 360) / \text{строка } 010 \text{ формы } \text{№ } 2$
52	Средняя продолжительность одного оборота задолженности поставщикам и подрядчикам за год (в днях)	$L_{КЗП}$	$(0,5 \cdot (\text{строка } 621 \text{ н.г.} + \text{строка } 621 \text{ к.г.}) \text{ формы } \text{№ } 1 \cdot 360) / \text{строка } 010 \text{ формы } \text{№ } 2$
53	Совокупные доходы	D	Сумма строк 010, 060, 080, 090 формы № 2
54	Совокупные расходы	$S_{\text{общ}}$	Сумма строк 020, 030, 040, 070, 100 формы № 2 + сумма расхода по налогу на прибыль формы № 2 ²
55	Доходы по обычным видам деятельности	$D_{\text{од}}$	Строка 010 формы № 2
56	Расходы по обычным видам деятельности	$S_{\text{од}}$	Сумма строк 020, 030, 040 формы № 2
57	Чистая прибыль (убыток)	$P^ч$	Строка 190 формы № 2
58	Валовая прибыль	$P_{\text{вал}}$	Строка 029 формы № 2
59	Прибыль от продаж	P^N	Строка 050 формы № 2
60	Прибыль до налогообложения	$P_{\text{дон}}$	Строка 140 формы № 2
61	Расходоёмкость совокупных доходов (величина совокупных расходов на 1 руб. совокупных доходов)	$\gamma_A^{S_{\text{общ}}}$	$(\text{Сумма строк } 020, 030, 040, 070, 100 \text{ формы } \text{№ } 2 + \text{сумма расхода по налогу на прибыль формы } \text{№ } 2) / \text{сумма строк } 010, 060, 080, 090 \text{ формы } \text{№ } 2$
62	Расходоёмкость обычных видов деятельности (величина расходов по обычным видам деятельности на 1 руб. выручки от продаж, доля расходов по обычным видам деятельности в выручке от продаж)	$\gamma_{S_{\text{од}}}$	$\text{Сумма строк } 020, 030, 040 \text{ формы } \text{№ } 2 / \text{строка } 010 \text{ формы } \text{№ } 2$
63	Доходность активов, (%)	λD^A	$[\text{Сумма строк } 010, 060, 080, 090, 120 \text{ формы } \text{№ } 2 / (0,5 \cdot (\text{строка } 300 \text{ н.г.} + \text{строка } 300 \text{ к.г.}) \text{ формы } \text{№ } 1)] \cdot 100$
64	Доходность собственного капитала, %	$\lambda D^{СК}$	$[\text{Сумма строк } 010, 060, 080, 090 \text{ формы } \text{№ } 2 / (0,5 \cdot (\text{сумма строк } 490, 640 \text{ н.г.} + \text{сумма строк } 490, 640 \text{ к.г.}) \text{ формы } \text{№ } 1)] \cdot 100$
65	Рентабельность активов по прибыли до налогообложения, %	$\rho_{P_{\text{дон}}}^A$	$[\text{Строка } 140 \text{ формы } \text{№ } 2 / (0,5 \cdot (\text{строка } 300 \text{ н.г.} + \text{строка } 300 \text{ к.г.}) \text{ формы } \text{№ } 1)] \cdot 100$
66	Рентабельность активов по чистой прибыли, %	$\rho_{P^ч}^A$	$[\text{Строка } 190 \text{ формы } \text{№ } 2 / (0,5 \cdot (\text{строка } 300 \text{ н.г.} + \text{строка } 300 \text{ к.г.}) \text{ формы } \text{№ } 1)] \cdot 100$

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	Коды строк и номера форм финансовой отчетности, алгоритм расчета
1	2	3	4
67	Рентабельность оборотных активов по прибыли до налогообложения, %	$\rho_{P_{\text{дон}}}^{\text{ОА}}$	[Строка 140 формы № 2 / (0,5 · (строка 290 н.г. + строка 290 к.г.) формы № 1)] · 100
68	Рентабельность оборотных активов по чистой прибыли, %	$\rho_{P_n}^{\text{ОА}}$	[Строка 190 формы № 2 / (0,5 · (строка 290 н.г. + строка 290 к.г.) формы № 1)] · 100
69	Рентабельность собственного капитала по прибыли до налогообложения, %	$\rho_{P_{\text{дон}}}^{\text{СК}}$	[Строка 140 формы № 2 / (0,5 · (сумма строк 490, 640 н.г. + сумма строк 490, 640 к.г.) формы № 1)] · 100
70	Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, %	$\rho_{P_n}^{\text{СК}}$	[Строка 190 формы № 2 / (0,5 · (сумма строк 490, 640 н.г. + сумма строк 490, 640 к.г.) формы № 1)] · 100
71	Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	$\rho_{P_n}^N$	(Строка 190 формы № 2 / строка 010 формы № 2) · 100
72	Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	$\rho_{P_n}^N$	(Строка 050 формы № 2 / строка 010 формы № 2) · 100
73	Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %	$\rho_{P_{\text{дон}}}^N$	(Строка 140 формы № 2 / строка 010 формы № 2) · 100
74	Рентабельность расходов по обычным видам деятельности по прибыли от продаж, %	$\rho_{P_n}^{\text{за}}$	(Строка 050 формы № 2 / сумма строк 020, 030, 040 формы № 2) × × 100
75	Рентабельность совокупных доходов по чистой прибыли, %	$\rho_{P_n}^D$	(Строка 190 формы № 2 / сумма строк 010, 060, 080, 090, 120 формы № 2) × 100
76	Рентабельность совокупных расходов по чистой прибыли, %	$\rho_{P_n}^S$	(Строка 190 формы № 2 / сумма строк 020, 030, 040, 070, 100, 130 формы № 2 + сумма расхода по налогу на прибыль формы № 2) × 100
77	Маржинальная прибыль	$P_{\text{марж}}$	Выручка от продаж — Переменные расходы = Постоянные расходы + Прибыль от продаж
78	Критический объем продаж продукции (порог рентабельности, точка безубыточности) в количестве единиц продукции	$q^{\text{кр}}$	Общая сумма постоянных расходов / Сумма маржинальной прибыли в расчете на единицу проданной продукции
79	Критический объем продаж продукции (порог рентабельности, точка безубыточности) в стоимостном выражении	$N^{\text{кр}}$	<i>Вариант 1.</i> Критический объем продаж продукции в натуральных единицах / Средняя цена единицы проданной продукции <i>Вариант 2.</i> Общая сумма постоянных расходов / Доля маржинальной прибыли в сумме выручки от продаж
80	Цена (стоимость) заемного капитала, %	ЦЗК	(Величина расходов, связанных с привлечением заемного капитала за анализируемый период / Средняя балансовая величина заемного капитала за анализируемый период) · 100

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	Коды строк и номера форм финансовой отчетности, алгоритм расчета
1	2	3	4
81	Дивидендная доходность акции, %	DY	(Сумма дивидендов, приходящаяся на акцию / Рыночная стоимость акции) · 100
82	Прибыль на акцию	EPS	Величина чистой прибыли отчетного периода (за минусом дивидендов по привилегированным акциям) / Количество обыкновенных акций
83	Балансовая (книжная) стоимость акции	BV	Величина чистых активов / Количество обыкновенных акций
84	Фондоотдача основных средств	λ^{OC}	Строка 010 формы № 2 / $0,5 \times \times$ (строка 120 н.г. + 120 к.г. баланса)
85	Материалоотдача	λ^M	Строка 010 формы № 2 / строка 710 формы № 5
86	Зарплатоотдача (с учетом социальных отчислений)	λ^U	Строка 010 формы № 2 / сумма строк 720, 730 формы № 5
87	Амортизациоотдача	λ^{AM}	Строка 010 формы № 2 / строка 740 формы № 5
88	Отдача по прочим элементам расходов	$\lambda^{Спроч}$	Строка 010 формы № 2 / строка 750 формы № 5
89	Расходоёмкость (отношение совокупных расходов по обычным видам деятельности к выручке от продаж)	$\gamma^{Собщ}$	Строка 760 формы № 5 / строка 010 формы № 2
90	Зарплатоёмкость (отношение расходов на оплату труда, включая социальные отчисления, к выручке от продаж)	γ^U	Сумма строк 720, 730 формы № 5 / строка 010 формы № 2
91	Амортизациоёмкость (отношение расходов на амортизацию к выручке от продаж)	γ^{AM}	Строка 740 формы № 5 / строка 010 формы № 2
92	Материалоёмкость (отношение материальных расходов к выручке от продаж)	γ^M	Строка 710 формы № 5 / строка 010 формы № 2
93	Доля материальных расходов в совокупной величине расходов по обычным видам деятельности	$d_{Сoa}^M$	Строка 710 формы № 5 / строка 760 формы № 5
94	Доля расходов на оплату труда, включая социальные отчисления, в совокупной величине расходов по обычным видам деятельности	$d_{Сoa}^U$	Сумма строк 720, 730 формы № 5 / строка 760 формы № 5
95	Доля расходов на амортизацию в совокупной величине расходов по обычным видам деятельности	$d_{Сoa}^{AM}$	Строка 740 формы № 5 / строка 760 формы № 5
96	Доля прочих расходов в совокупной величине расходов по обычным видам деятельности	$d_{Сoa}^{Спроч}$	Строка 750 формы № 5 / строка 760 формы № 5

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	Коды строк и номера форм балансовой отчетности, алгоритм расчета
1	2	3	4
97	Относительная экономия (перерасход) основных средств	$\pm \Delta_{OC}$	$[0,5 \cdot (\text{строка } 120 \text{ н.г.} + 120 \text{ к.г. формы } \text{№ } 1)] - [0,5 \cdot (\text{строка } 120 \text{ н.п.г.} + 120 \text{ н.г. формы } \text{№ } 1) \times (\text{строка } 010 \text{ формы } \text{№ } 2 \text{ за отчетный год} / \text{строка } 010 \text{ формы } \text{№ } 2 \text{ за предыдущий год})^3]$
98	Относительная экономия (перерасход) материальных оборотных средств (материальных оборотных активов)	$\pm \Delta_{MOA}$	$[0,5 \cdot (\text{строка } 210 \text{ н.г.} + 210 \text{ к.г. формы } \text{№ } 1)] - [0,5 \cdot (\text{строка } 210 \text{ н.п.г.} + 210 \text{ н.г. формы } \text{№ } 1) \times (\text{строка } 010 \text{ формы } \text{№ } 2 \text{ за отчетный год} / \text{строка } 010 \text{ формы } \text{№ } 2 \text{ за предыдущий год})]$
99	Относительная экономия (перерасход) оборотных средств	$\pm \Delta_{OA}$	$[0,5 \cdot (\text{строка } 290 \text{ н.г.} + 290 \text{ к.г. формы } \text{№ } 1)] - [0,5 \cdot (\text{строка } 290 \text{ н.п.г.} + 290 \text{ н.г. формы } \text{№ } 1) \times (\text{строка } 010 \text{ формы } \text{№ } 2 \text{ за отчетный год} / \text{строка } 010 \text{ формы } \text{№ } 2 \text{ за предыдущий год})]$
100	Относительная экономия (перерасход) материальных расходов	$\pm \Delta_M$	Строка 710 формы № 5 за отчетный год — [строка 710 формы № 5 за предыдущий год \times (строка 010 формы № 2 за отчетный год / строка 010 формы № 2 за предыдущий год)]
101	Относительная экономия (перерасход) расходов на оплату труда, включая социальные отчисления	$\pm \Delta_U$	Сумма строк 720, 730 формы № 5 за отчетный год — [сумма строк 720, 730 формы № 5 за предыдущий год \times (строка 010 формы № 2 за отчетный год / строка 010 формы № 2 за предыдущий год)]
102	Относительная экономия (перерасход) расходов на амортизацию	$\pm \Delta_{Am}$	Строка 740 формы № 5 за отчетный год — [строка 740 формы № 5 за предыдущий год \times (строка 010 формы № 2 за отчетный год / строка 010 формы № 2 за предыдущий год)]
103	Относительная экономия (перерасход) прочих расходов по обычным видам деятельности	$\pm \Delta_{S \text{ проч}}$	Строка 750 формы № 5 за отчетный год — [строка 750 формы № 5 за предыдущий год]
104	Относительная экономия (перерасход) среднесписочной численности работников	$\pm \Delta_R$	Среднесписочная численность работников за отчетный период — среднесписочная численность работников за предыдущий период \times (строка 010 формы № 2 за отчетный год / строка 010 формы № 2 за предыдущий год)
105	Влияние изменения среднегодовой балансовой стоимости основных средств на прирост выручки от продаж (метод абсолютных разниц)	ΔN^{OC}	$[0,5 \cdot (\text{строка } 120 \text{ н.г.} + 120 \text{ к.г. формы } \text{№ } 1) - 0,5 \cdot (\text{строка } 120 \text{ н.п.г.} + 120 \text{ н.г. формы } \text{№ } 1)] \cdot [\text{строка } 010 \text{ формы } \text{№ } 2 \text{ за предыдущий год} / 0,5 \cdot (\text{строка } 120 \text{ н.п.г.} + 120 \text{ н.г. формы } \text{№ } 1)]$

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	Коды строк и номера форм финансовой отчетности, алгоритм расчета
1	2	3	4
106	Влияние изменения коэффициента фондоотдачи основных средств на прирост выручки от продаж (метод абсолютных разниц)	ΔN^{1OC}	{[Строка 010 формы № 2 за отчетный год / 0,5 · (строка 120 н.г. + 120 к.г. формы № 1)] - [строка 010 формы № 2 за предыдущий год / 0,5 · (строка 120 н.п.г. + 120 н.г. формы № 1)]} · [0,5 · (стр. 120 н.г. + 120 к.г. формы № 1)]
107	Влияние изменения среднегодовой стоимости оборотных средств (оборотных активов) на прирост выручки от продаж (метод абсолютных разниц)	ΔN^{OA}	[0,5 · (строка 290 н.г. + 290 к.г. формы № 1) - 0,5 · (строка 290 н.п.г. + 290 н.г. формы № 1)] · [строка 010 формы № 2 за предыдущий год / 0,5 · (строка 290 н.п.г. + 290 н.г. формы № 1)]
108	Влияние изменения коэффициента оборачиваемости оборотных средств (оборотных активов) на прирост выручки от продаж (метод абсолютных разниц)	ΔN^{1OA}	{[Строка 010 формы № 2 за отчетный год / 0,5 · (строка 290 н.г. + 290 к.г. формы № 1)] - [строка 010 формы № 2 за предыдущий год / 0,5 · (строка 290 н.п.г. + 290 н.г. формы № 1)]} · [0,5 · (стр. 290 н.г. + 290 к.г. формы № 1)]
109	Влияние изменения среднегодовой стоимости материальных оборотных средств (материальных оборотных активов) на прирост выручки от продаж (метод абсолютных разниц)	ΔN^{MOA}	[0,5 · (строка 210 н.г. + 210 к.г. баланса) - 0,5 · (строка 210 н.п.г. + 210 н.г. формы № 1)] × [строка 010 формы № 2 за предыдущий год / 0,5 · (строка 210 н.п.г. + 210 н.г. формы № 1)]
110	Влияние изменения коэффициента оборачиваемости материальных оборотных средств на прирост выручки от продаж (метод абсолютных разниц)	ΔN^{1MOA}	{[Строка 010 формы № 2 за отчетный год / 0,5 · (строка 210 н.г. + 210 к.г. формы № 1)] - [строка 010 формы № 2 за предыдущий год / 0,5 · (строка 210 н.п.г. + 210 н.г. формы № 1)]} × [0,5 · (строка 210 н.г. + 210 к.г. формы № 1)]
111	Влияние изменения расходов на амортизацию на прирост выручки от продаж (метод абсолютных разниц)	ΔN^{AM}	(Строка 740 формы № 5 за отчетный год - строка 740 формы № 5 за предыдущий год) × (строка 010 формы № 2 за предыдущий год / строка 740 формы № 5 за предыдущий год)
112	Влияние изменения амортизацпоотдачи на прирост выручки от продаж (метод абсолютных разниц)	ΔN^{1AM}	[(Строка 010 формы № 2 за отчетный год / строка 740 формы № 5 за отчетный год) - (строка 010 формы № 2 за предыдущий год / строка 740 формы № 5 за предыдущий год)] × строка 740 формы № 5 за отчетный год
113	Влияние изменения материальных расходов на прирост выручки от продаж (метод абсолютных разниц)	ΔN^M	(Строка 710 формы № 5 за отчетный год - строка 710 формы № 5 за предыдущий год) × (строка 010 формы № 2 за предыдущий год / строка 710 формы № 5 за предыдущий год)

№ п/п	Показатель	Условное обозначение	Коды строк и номера форм финансовой отчетности, алгоритм расчета
1	2	3	4
114	Влияние изменения материалоотдачи на прирост выручки от продаж (метод абсолютных разниц)	ΔN^{1M}	[(Строка 010 формы № 2 за отчетный год / строка 710 формы № 5 за отчетный год) — (строка 010 формы № 2 за предыдущий год / строка 710 формы № 5 за предыдущий год)] · строка 710 формы №5 за отчетный год
115	Влияние изменения расходов на оплату труда с начислениями на прирост выручки от продаж (метод абсолютных разниц)	ΔN^U	(Сумма строк 720, 730 формы № 5 за отчетный год — сумма строк 720,730 формы № 5 за предыдущий год) × (строка 010 формы № 2 за предыдущий год / сумма строк 720, 730 формы №5 за предыдущий год)
116	Влияние изменения зарплатоотдачи на прирост выручки от продаж (метод абсолютных разниц)	ΔN^{2U}	[(Строка 010 формы № 2 за отчетный год / сумма строк 720, 730 формы №5 за отчетный год) — (строка 010 формы № 2 за предыдущий год / сумма строк 720, 730 формы №5 за предыдущий год)] · сумма строк 720, 730 формы №5 за отчетный год
117	Доля влияния на прирост выручки от продаж экстенсивности использования ресурса ⁴ , %	$d\Delta N_{\text{экт}}$	[(Относительный прирост (снижение) каждого вида ресурсов за отчетный год) / относительный прирост (снижение) выручки от продаж] · 100
118	Доля влияния на прирост выручки от продаж интенсивности использования ресурса, %	$d\Delta N_{\text{инт}}$	100 — доля влияния на прирост выручки от продаж экстенсивности использования ресурса

Примечания:

¹ Сокращения «н.г.» и «к.г.» означают соответственно «на начало года» и «на конец года».

² Сумма расхода по налогу на прибыль определяется по данным формы № 2 как разность между значениями показателей стр. 140 и 190 (либо стр. 150 — стр. 141 + стр. 142).

³ Сокращения «н.п.г.» означает «на начало предыдущего года».

⁴ Под ресурсом следует понимать любой анализируемый показатель (фактор), характеризующий отдельный вид трудовых, материальных и финансовых ресурсов (в стоимостном или количественном измерении).

Финансовая отчетность ОАО «Гран»

Форма № 1

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

(тыс. руб.)

АКТИВ	Код показателя	На 01.01.05 г.	На 01.01.06 г.	На 01.01.07 г.
1	2	3	4	5
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	110	9	8	10
Основные средства	120	2014	2195	2300
Незавершенное строительство	130		731	1376
Доходные вложения в материальные ценности	135			
Долгосрочные финансовые вложения	140			80
Отложенные налоговые активы	145			24
Прочие внеоборотные активы	150			
Итого по разделу I	190	2023	2934	3790
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	210	1214	1848	2000
Запасы				
В том числе:				
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	1022	1444	1500
затраты в незавершенном производстве	213	117	153	200
готовая продукция и товары для перепродажи	214	66	158	183
расходы будущих периодов	216	9	93	117
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	140	190	120
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		50	
В том числе:				
покупатели и заказчики	231			
прочие дебиторы	232		50	
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	302	516	580
В том числе:				
покупатели и заказчики	241	302	340	300
авансы выданные	242		50	180
прочие дебиторы	243		126	100
Краткосрочные финансовые вложения	250		100	120

АКТИВ	Код показателя	На 01.01.05 г.	На 01.01.06 г.	На 01.01.07 г.
1	2	3	4	5
Денежные средства	260	62	174	270
Прочие оборотные активы	270			
Итого по разделу II	290	1718	2878	3090
БАЛАНС	300	3741	5812	6880
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	410	500	500	500
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411	()	()	()
Добавочный капитал	420	480	480	480
Резервный капитал	430	80	166	180
В том числе резервы, образованные в соответствии с:				
законодательством	431	80	80	80
учредительными документами	432		86	100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	(342)	1204	3254
Итого по разделу III	490	718	2350	4414
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	510			
Отложенные налоговые обязательства	515			
Прочие долгосрочные обязательства	520			
Итого по разделу IV	590			
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	610	1260	1128	935
Кредиторская задолженность	620	1718	2306	1516
В том числе:				
поставщики и подрядчики	621	1250	1506	616
задолженность перед персоналом организации	622	164	290	350
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	61	118	181
задолженность по налогам и сборам	624	180	240	245
прочие кредиторы	625	63	152	124
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630			
Доходы будущих периодов	640	20	8	
Резервы предстоящих расходов	650	25	20	15
Прочие краткосрочные обязательства	660			
Итого по разделу V	690	3023	3462	2466
БАЛАНС	700	3741	5812	6880

Форма № 2

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

(тыс. руб.)

Наименование показателя	Код показателя	2006 г.	2005 г.
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	33 304	29 670
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(21 670)	(22 280)
Валовая прибыль	029	11634	7390
Коммерческие расходы	030	(2550)	(1480)
Управленческие расходы	040	(4230)	(3020)
Прибыль (убыток) от продаж	050	4854	2890
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	75	38
Проценты к уплате	070	(655)	(240)
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090	246	236
Прочие расходы	100	(666)	(480)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	3854	2444
Отложенные налоговые активы	141	24	—
Отложенные налоговые обязательства	142	—	—
Текущий налог на прибыль	150	(1144)	(812)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	2734	1632
СПРАВОЧНО			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	195	—
Базовая прибыль (убыток) на акцию	301	1,287	0,736
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	302	0,976	0,583

Форма № 3

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА

(тыс. руб.)

I. ИЗМЕНЕНИЯ КАПИТАЛА

Показатель	Код	Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Остаток на 31.12.04 г.	010	500	480	80	(342)	718
Изменения в учетной политике	011					
Результат от переоценки объектов основных средств	012					

Показатель	Код	Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Остаток на 01.01.05 г.	020	500	480	80	(342)	718
Результат от пересчета иностранных валют	021					
Чистая прибыль	022				1632	1632
Дивиденды	023					
Отчисления в резервный фонд	030			86	(86)	
Остаток на 31.12.05 г.	090	500	480	166	1204	2350
Изменения в учетной политике	091					
Результат от переоценки объектов основных средств	092					
Остаток на 01.01.06 г.	100	500	480	166	1204	2350
Результат от пересчета иностранных валют	101					
Чистая прибыль	102				2734	2734
Дивиденды	103				(670)	(670)
Отчисления в резервный фонд	110			14	(14)	
Увеличение капитала за счет:						
дополнительного выпуска акций	121					
увеличения номинальной стоимости акций	122					
реорганизации юридического лица	123					
Уменьшение капитала за счет:						
уменьшения номинальной стоимости акций	131					
уменьшения количества акций	132					
реорганизации юридического лица	133					
Остаток на 31.12.06 г.	140					

Показатель	Код	Уставный капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Изменения в учетной политике	141					
Результат от переоценки объектов основных средств	142					
Остаток на 01.01.07 г.	150	500	480	180	3254	4414

II. РЕЗЕРВЫ

Показатель	Код	Остаток на 01.01.06 г.	Поступило за 2005 г.	Использовано за 2005 г.	Остаток на 01.01.07 г.
1	2	3	4	5	6
<i>Резервы, образованные в соответствии с законодательством:</i>					
— резервный капитал	110				
данные предыдущего года	111	80	—	—	80
данные отчетного года	112	80	—	—	80
<i>Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами:</i>					
— резервный капитал	120				
данные предыдущего года	121	—	86	—	86
данные отчетного года	122	86	14	—	100
<i>Оценочные резервы</i>					
— резервы по сомнительным долгам	130				
данные предыдущего года	131	52	12	26	38
данные отчетного года	132	38	34	62	10
<i>Резервы предстоящих расходов</i>					
— на ремонт основных средств	140				
данные предыдущего года	141	25	22	27	20
данные отчетного года	142	20	70	75	15

СПРАВКИ

Показатель наименование	Код	Остаток на 01.01.06 г.	Остаток на 01.01.07 г.
1	2	3	4
Чистые активы	200	2358	4414

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

(тыс. руб.)

Наименование показателя	Код	2006 г.	2005 г.
1	2	3	4
Остаток денежных средств на начало отчетного года	010	174	149
<i>Движение денежных средств по текущей деятельности</i>			
Средства, полученные от покупателей, заказчиков	120*	38 869	35 901
Прочие поступления	130*	441	1052
Денежные средства, направленные: на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	150	(20 842)	(21 995)
на оплату труда	160	(6232)	(5031)
на выплату дивидендов, процентов	170	(1370)	(194)
на расчеты по налогам и сборам	180	(8035)	(6057)
на прочие расходы	190*	(1980)	(2999)
Чистые денежные средства от текущей деятельности	020*	851	677
<i>Движение денежных средств по инвестиционной деятельности</i>			
Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов	210	203	63
Полученные проценты	240	60	—
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	290	(725)	(354)
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений	300	(80)	(—)
Займы, предоставленные другим организациям	310	(20)	(—)
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	340*	(562)	(291)
<i>Движение денежных средств по финансовой деятельности</i>			
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	420*	1500	842
Погашение займов и кредитов (без процентов)	430*	(1693)	(1203)
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	040*	(193)	(361)
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	050*	96	25
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	060*	270	174

* Отмеченные строки отчета имеют номера кодов, установленные данной организацией.

**ПРИЛОЖЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ
НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ**

(тыс. руб.)

Наименование показателя	Код	Наличие на 01.01.06 г.	Поступило	Выбыло	Наличие на 01.01.07 г.
1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности	010	11	4	(—)	15
в том числе: у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных	012	11	4	(—)	15
Наименование показателя	код	на 01.01.06 г.			на 01.01.07 г.
1	2			3	4
Амортизация нематериальных активов — всего		050		3	5
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных		052		3	5

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Наименование показателя	Код	Наличие на 01.01.06 г.	Поступило	Выбыло	Наличие на 01.01.07 г.
1	2	3	4	5	6
Здания	020	2199	—	(—)	2199
Сооружения и передаточные устройства	030	123	—	(—)	123
Машины и оборудование	040	736	304	(327)	713
Транспортные средства	050	506	90	(310)	286
Производственный и хозяйственный инвентарь	060	86	56	(60)	82
Итого	120	3650	450	(697)	3403
Наименование показателя			код	на 01.01.06 г.	на 01.01.07 г.
1			2	3	4
Амортизация основных средств — всего			140	1455	1103
в том числе: зданий и сооружений			141	603	547
машин, оборудования, транспортных средств			142	812	519
других			143	40	37

ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

Наименование показателя	Код	Долгосрочные		Краткосрочные	
		на 01.01.06 г.	на 01.01.07 г.	на 01.01.06 г.	на 01.01.07 г.
1	2	3	4	5	6
Вклады в уставные капиталы других организаций	510		50		
Предоставленные займы	525		30		
Прочие	535			100	120
Итого	540		80	100	120

ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Наименование показателя	Код	На 01.01.06 г.	На 01.01.07 г.
1	2	3	4
Дебиторская задолженность: краткосрочная — всего	610	516	580
В том числе: расчеты с покупателями и заказчиками	611	340	300
авансы выданные	612	50	180
прочая	613	126	100
долгосрочная — всего	620	50	
В том числе прочая	621	50	
Итого	600	566	580
Краткосрочные обязательства — всего:	630	3434	2451
кредиты	631	1128	935
расчеты с поставщиками и подрядчиками	632	1506	616
авансы полученные	633	100	120
расчеты по налогам и сборам	634	358	426
прочая	635	342	354
Итого	640	3434	2451

РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
(ПО ЭЛЕМЕНТАМ)

Наименование показателя	Код	2006 г.	2005 г.
1	2	3	4
Материальные расходы	710	18 699	17 520
Расходы на оплату труда	720	4733	4900
Отчисления на социальные нужды	730	2002	1502
Амортизация	740	179	165
Прочие расходы	750	2837	2693

Наименование показателя	Код	2006 г.	2005 г.
1	2	3	4
Итого по элементам расходов	760	28 450	26 780
Изменение остатков (прирост [+], уменьшение [-]):			
незавершенного производства	765	25	(12)
расходов будущих периодов	766	11	18
резервов предстоящих расходов	767	5	12

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
ПО ОАО «ГРАН»**

Наименование показателя	2005 г.	2006 г.
Среднесписочная численность работников	190	210
Количество рабочих дней	251	250
Количество отработанных чел.-ч	376 751	420 000
Средняя продолжительность одного рабочего дня, ч	7,9	8,0
Среднегодовая остаточная величина активной части основных средств, тыс. руб.	492	500,5
Общее время работы активной части основных средств, ч	1983	1992
Количество реализованной продукции:		
Вентилятор «А»	4100	4250
Вентилятор «Б»	17 560	20 020
Вентилятор «В»	9151	7348
Производственная площадь, м ²	2200	2200
Переменные расходы, тыс. руб.	20 457	20 369
Постоянные расходы, тыс. руб.	6323	8081

**Финансовая отчетность ОАО «Экстра» за 2005 г.,
составленная в соответствии с МСФО**

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

	31.12.05 г.	31.12.04 г.
АКТИВЫ		
Внеоборотные активы		
Основные средства	808 412	817 175
Гудвилл	6839	6842
Прочие нематериальные активы	20 264	12 759
Денежные средства с ограничением использования	987	3319
Инвестиции, имеющиеся в наличии для продажи	50 000	—
Право на использование товарного знака	104 848	—
Финансовые активы	59 226	
Итого внеоборотные активы	1 050 576	840 095
Оборотные активы		
Запасы	135 073	110 701
Займы выданные	31 853	10 764
Дебиторская задолженность и предоплата	271 810	211 184
Денежные средства и их эквиваленты	61 150	66 855
Итого оборотные активы	499 886	399 504
Итого активы	1 550 462	1 239 599
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ		
Акционерный капитал		
Уставный капитал	244 281	244 746
Нераспределенная прибыль	583 805	436 199
Кумулятивный эффект пересчета валюты оценки в валюту представления отчетности	(21 477)	13 843
Капитал акционеров Компании	806 609	694 788
Доля меньшинства	61 958	62 534
Итого акционерный капитал	868 567	757 322
Долгосрочные обязательства	364 280	116 610
Кредиты и займы		
Кредиторская задолженность по финансовой аренде	—	2299
Отложенные обязательства по налогу на прибыль	63 766	84 622
Итого долгосрочные обязательства	428 046	203 531
Краткосрочные обязательства		
Кредиторская задолженность и начисленные расходы	114 820	102 381
Задолженность по налогу на прибыль	28 068	15 661
Задолженность по прочим налогам	39 390	27 058
Кредиторская задолженность по финансовой аренде	465	1007
Кредиты и займы	71 106	132 639
Итого краткосрочные обязательства	253 849	278 746
Итого обязательства	681 895	482 277
Итого обязательства и акционерный капитал	1 550 462	1 239 599

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

	2005 г.	2004 г.
Выручка	1 890 785	1 506 832
Себестоимость реализованной продукции	(792 803)	(672 917)
Валовая прибыль	1 097 982	833 915
Расходы по продаже продукции	(485 629)	(362 359)
Общие и административные расходы	(149 553)	(101 211)
Прочие операционные расходы	(10 218)	(13 624)
Превышение справедливой стоимости приобретенных чистых активов над стоимостью приобретения	4216	5547
Операционная прибыль	456 798	362 268
Финансовые доходы	2606	—
Финансовые расходы	(24 941)	(31 525)
Доля в результатах ассоциированных компаний	—	137
Прибыль до налога на прибыль	434 463	330 880
Расходы по налогу на прибыль	(104 262)	(48 807)
Чистая прибыль за год	330 201	282 073
Прибыль, относимая на счет:		
акционеров компании	317 209	282 531
доля меньшинства	12 992	(458)
Чистая прибыль за год	330 201	282 073

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

	2005 г.	2004 г.
Денежные потоки от инвестиционной деятельности		
Прибыль до уплаты налога на прибыль	434 463	330 880
Поправки на:		
Износ и уменьшение стоимости основных средств	123 962	121 728
Амортизацию отрицательного гудвила	—	(49 368)
Амортизацию и уменьшение стоимости прочих нематериальных активов	1296	321
Сторнирования уменьшения стоимости дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и прочих дебиторов	(4023)	(2042)
Превышение справедливой стоимости приобретенных чистых активов над стоимостью приобретения	(4216)	(5547)
Убыток от обесценения объектов незавершенного строительства	—	4682
Убытки за вычетом прибыли от выбытия основных средств	1955	3752
(Сторно резерва)/резерв на устаревание и порчу запасов	(9062)	3500
Прибыль от выбытия зависимых и дочерних компаний	—	(678)
Расходы на уплату процентов	18 684	33 230
Процентный доход	(1427)	—
Прочие финансовые расходы	1193	75
Резерв по налогам	235	4538
Доля в результатах зависимых компаний	—	(137)
Чистый эффект курсовых разниц по статьям, не относящимся к операционной деятельности	3860	4040
Денежные потоки в операционной деятельности до изменений оборотного капитала	566 920	448 974

	2005 г.	2004 г.
(Увеличение)/уменьшение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и прочих дебиторов	(36 291)	37 357
(Увеличение)/уменьшение запасов	(18 486)	11 639
Уменьшение кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам и прочих кредиторов	(7511)	(61 472)
Денежные средства от основной деятельности	504 632	436 498
Налоги на прибыль уплаченные	(94 151)	(43 037)
Проценты полученные	1427	—
Проценты уплаченные	(18 144)	(33 191)
Чистые денежные средства от операционной деятельности	393 764	360 270
Денежные потоки от инвестиционной деятельности		
Приобретение основных средств	(162 150)	(120 922)
Поступления от продажи основных средств	5696	15 195
Приобретение нематериальных активов	(9385)	—
Займы выданные	(47 538)	5871
Погашение займов выданных	12 725	(14 872)
Приобретение инвестиций, удерживаемых для продажи	(50 912)	—
Приобретение внеоборотных активов, удерживаемых для продажи	(59 751)	—
Поступления от продажи дочерних компаний за вычетом переданных денежных средств	1000	7184
Приобретение дочерних компаний за вычетом приобретенных денежных средств	3323	(15 234)
Приобретение дополнительной доли участия в дочерних компаниях	(1611)	(3762)
Уменьшение/(увеличение) денежных средств с ограничением использования	1889	(3319)
Приобретение прав на разведку и добычу полезных ископаемых	(106 673)	—
Оплата отсроченных платежей	—	(5647)
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(413 387)	(135 506)
Денежные потоки от финансовой деятельности		
Поступления средств по краткосрочным займам	287 291	996 127
Погашение краткосрочных займов	(337 629)	(1 206 231)
Поступления средств по долгосрочным займам	420 544	153 647
Погашение долгосрочных займов	(172 091)	(118)
Реструктурированные обязательства уплаченные	—	(18 049)
Выплаченные дивиденды, относящиеся к доле меньшинства	(378)	—
Платежи по финансовой аренде	(3679)	(1013)
Прочие	(178 916)	(120 139)
Чистые денежные средства, использованные в финансовой деятельности	15 142	(195 776)
Изменение величины денежных средств в результате изменений валютного курса	760	(1607)
Корректировка по валюте представления отчетности	(2338)	3384
Чистое (уменьшение)/увеличение денежных средств и их эквивалентов	(6059)	30 765
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	66 855	36 090
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	60 796	66 855

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

	Здания	Сооружения	Передаточные устройства	Машины и оборудование	Транспорт	Прочее	Незавершенное строительство	Итого
Валовая балансовая стоимость								
Остаток на 31.12.03 г.	208 475	74 993	100 036	539 855	67 801	17 994	31 613	1 040 767
Поступления и перевод объектов незавершенного строительства	7747	6222	4479	69 136	19 126	1964	26 018	134 692
Приобретения через покупку новой дочерней компании	7569	—	—	300	—	—	304	8173
Выбытия	(3963)	(132)	(1049)	(24 109)	(10 287)	(354)	—	(39 894)
Продажа дочерней компании	(377)	(462)	—	(135)	(576)	(89)	—	(1639)
Эффект пересчета валюты оценки в валюту представления отчетности	14 972	4686	6567	36 908	4384	1166	(2266)	66 417
Остаток на 31.12.04 г.	234 423	85 307	110 033	621 955	80 448	20 681	55 669	1 208 516
Накопленный износ								
Остаток на 31.12.03 г.	(26 140)	(10 413)	(37 048)	(157 063)	(21 791)	(7496)	—	(259 951)
Начислено за год	(12 920)	(5 818)	(16 151)	(83 313)	(6700)	(1876)	—	(126 778)
Выбытия	9	19	290	18 042	2531	59	—	20 950
Влияние выбытия дочерней компании	26	32	—	25	184	99	—	366
Убыток от снижения стоимости	—	—	—	—	—	—	(4682)	(4 682)
Эффект пересчета валюты оценки в валюту представления отчетности	(2205)	(924)	(2982)	(13 066)	(1386)	(503)	(180)	(21 246)
Остаток на 31.12.04 г.	(41 230)	(17 104)	(55,891)	(235 375)	(27 162)	(9717)	(4862)	(391 341)
Остаточная стоимость:								

МВР

Стратегический и текущий экономический анализ

Валовая балансовая стоимость:								
на 31.12.04 г.	234 423	85 307	110 033	621 955	80 448	20 681	55 669	1 208 516
Поступления и перевод объектов незавершенного строительства	4988	1727	6896	62 007	18 123	6714	61 905	162 360
Приобретения через покупку новой дочерней компании	—	—	—	—	—	163	—	163
Выбытия	(2582)	(2795)	(691)	(9499)	(2559)	(4962)	—	(23 088)
Эффект пересчета валюты оценки в валюту представления отчетности	(11 802)	(5018)	(5165)	(28 149)	(3187)	(840)	(3431)	(57 592)
Остаток на 31.12.05 г.	225 027	79 221	111 073	646 314	92 825	21 756	114 143	1 290 359
Накопленный износ								
Остаток на 31.12.04 г.	(41 230)	(17 104)	(55 891)	(235 375)	(27 162)	(9717)	(4862)	(391 341)
Начислено за год	(13 218)	(5 328)	(11 343)	(82 686)	(11 980)	(540)	—	(125 095)
Выбытия	658	1 644	565	9111	872	3193	—	16 043
Эффект пересчета валюты оценки в валюту представления отчетности	2126	897	2551	11 189	1187	343	153	18 446
Остаток на 31.12.05 г.	(51 664)	(19 891)	(64 118)	(297 761)	(37 083)	(6721)	(4709)	(481 947)
Остаточная стоимость:								
на 31.12.04 г.	193 193	68 203	54 142	386 580	53 286	10 964	50 807	817 175
на 31.12.05 г.	173 363	59 330	46 955	348 553	55 742	15 035	109 434	808 412

Приложения

МВР

ГУДВИЛЛ

	2005 г.	2004 г.
Первоначальная стоимость, отраженная ранее	57 415	47 142
Прекращение начисления амортизации на первоначальную стоимость гудвилла с 01.01.05 г. в связи с принятием МСФО (IFRS) 3	(50 573)	—
Первоначальная стоимость на 1 января	6842	47 142
Накопленный убыток от обесценения на 01.01.05 г., накопленная амортизация и убыток от обесценения на 01.01.04 г.	—	(47 142)
Остаточная стоимость на начало года	6842	—
Приобретение дочерней компании	304	7011
Убыток от обесценения	—	(513)
Амортизация	—	—
Эффект пересчета валюты оценки в валюту представления отчетности	(307)	344
Остаточная стоимость на конец года	6839	6842
Первоначальная стоимость на 31 декабря	6839	57 415
Накопленный убыток от обесценения на 31.12.05 г. накопленная амортизация и убыток от обесценения на 31.12.2004 г.	—	(50 573)
Остаточная стоимость на конец года	6839	6842
ЗАО «Омега»	6596	6842
ООО «Данго»	243	—
Итого балансовая стоимость гудвилла	6839	6842

ПРОЧИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

	Лицензии на программное обеспечение	Прочие	Итого
Себестоимость на 01.01.04 г.	—	—	—
Накопленная амортизация	—	—	—
Остаточная стоимость на 01.01.04 г.	—	—	—
Приобретения через покупку дочерней компании	—	12 430	12 430
Начисленная амортизация	—	(321)	(321)
Эффект пересчета валюты оценки в валюту представления отчетности	—	650	650
Себестоимость на 31.12.04 г.	—	13 089	13 089
Накопленная амортизация	—	(330)	(330)
Остаточная стоимость на 31.12.04 г.	—	12 759	12 759
Поступления	9399	—	9399
Выбытия	—	—	—
Начисленная амортизация	—	(1296)	(1296)
Эффект пересчета валюты оценки в валюту представления отчетности	(161)	(437)	(598)
Себестоимость на 31.12.05 г.	9238	12 618	21 856
Накопленная амортизация	—	(1592)	(1592)
Балансовая стоимость на 31.12.05 г.	9328	11 026	20 264

ЗАПАСЫ

	2005 г.	2004 г.
Сырье и вспомогательные материалы	60 452	59 471
Запасные части и прочие запасы	22 349	25 195
Незавершенное производство	8937	7726
Готовая продукция	56 269	40 933
За вычетом: резерва на устаревание и порчу запасов	(12 934)	(22 624)
Итого запасы	135 073	110 701

ЗАЙМЫ ВЫДАННЫЕ

	2005 г.	2004 г.
Заем, выданный GEP Ltd., материнской компании	31 853	—
Займы, выданные компаниям, контролируемым акционерами	—	4767
Займы, выданные третьим сторонам	—	5997
Итого займы выданные	31 853	10 764

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	2005 г.	2004 г.
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков	125 918	95 618
Авансы выданные	66 892	51 077
НДС к возмещению и получению	107 979	103 275
Прочие налоги к получению	12 837	9900
Предоплаченные расходы	4252	2888
Прочая дебиторская задолженность	12 082	8595
За вычетом резерва под снижение стоимости дебиторской задолженности	(58 150)	(60 169)
Итого дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	271 810	211 184

ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ

	2005 г.	2004 г.
Денежные средства в рублях в кассе и на счетах в банках	20 780	26 583
Денежные средства в долларах США на счетах в банках	26 784	36 234
Денежные средства в иных валютах	13 232	4038
Внеоборотные денежные средства с ограничением использования	987	3319
Оборотные денежные средства с ограничением использования	354	—
Итого денежные средства и их эквиваленты	62 137	70 174

КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ

	2005 г.	2004 г.
Краткосрочные займы		
Банковские кредиты, деноминированные в долларах США	41 500	70 620
Текущая часть долгосрочных кредитов, деноминированных в долларах США	29 606	62 019
Итого краткосрочные займы	71 106	132 639
Долгосрочные займы		
Долгосрочные банковские кредиты, деноминированные в долларах США	390 926	178 629
Долгосрочные банковские кредиты, деноминированные в евро	2960	—
За вычетом: текущей части долгосрочных банковских кредитов, деноминированных в долларах США	(29 606)	(62 019)
Итого долгосрочные займы	364 280	116 610
Итого займы	435 386	249 249

КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПОСТАВЩИКАМ И ПОДРЯДЧИКАМ И ПРОЧИЕ КРЕДИТОРЫ

	2005 г.	2004 г.
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам	25 571	37 502
Авансы к получению	33 971	40 038
Кредиторская задолженность акционерам	17	53
Кредиторская задолженность по заработной плате и социальному налогу	39 755	16 153
Начисленные обязательства и прочие кредиторы	15 506	8635
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам и прочие кредиторы	114 820	102 381

СЕБЕСТОИМОСТЬ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ*

	2005 г.	2004 г.
Материалы и комплектующие, использованные в производстве или проданные	(275 498)	(276 390)
Износ основных средств	(119 374)*	(118 912)*
Электроэнергия	(117 929)	(107 169)
Ремонт и техническое обслуживание	(80 803)*	(80 686)*
Коммунальные услуги и топливо	(92 086)*	(42 394)*
Заработная плата	(71 412)	(55 124)
Отчисления в социальные фонды	(19 428)	(15 183)
Производственные накладные расходы	(18 290)*	(14 846)*
Сторно резерва / (резерв) на устаревание и порчу запасов и готовой продукции	9062	(3500)*
Амортизация отрицательного гудвилла	—	49 368
Прочие расходы	(7045)*	(8081)*
Итого себестоимость реализованной продукции	(792 803)	(662 917)

* Постоянные статьи расходов.

РАСХОДЫ ПО ПРОДАЖЕ ПРОДУКЦИИ

	2005 г.	2004 г.
Транспортные расходы	(462 127)	(345 778)
Износ основных средств	(4588)*	(2816)*
Заработная плата	(2234)	(1465)
Отчисления в социальные фонды	(194)	(273)
Ремонт	(15 928)*	(8872)*
Прочее	(558)*	(3155)*
Итого расходы по продаже продукции	(485 629)	(362 359)

ОБЩИЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ

	2005 г.	2004 г.
Заработная плата	(61 785)	(29 978)
Отчисления в социальные фонды	(9 286)	(7 470)
Сторнирование резерва под снижение стоимости дебиторской задолженности	4023	2042
Ремонт и техническое обслуживание	(935)	(2208)
Прочие налоги	(21 811)	(20 777)
Управленческие услуги	—	(3038)
Расходы на социальные нужды	(8185)	(8797)
Аудиторские, консультационные и юридические услуги	(6010)	(2118)
Прочие расходы	(45 564)	(28 867)
Итого общие и административные расходы	(149 553)*	(101 211)*

ПРОЧИЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

	2005 г.	2004 г.
Резерв по налогам, кроме налога на прибыль	(235)	(4538)
Убыток от выбытия основных средств	(1955)	(3752)
Спонсорство	(8028)	(5334)
Итого прочие операционные расходы	(10 218)*	(13 624)*

ФИНАНСОВЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

	2005 г.	2004 г.
Процентный доход	1427	—
Курсовые разницы	1179	—
Финансовый доход	2606	—
Расходы на уплату процентов	(18 684)	(33 230)
Проценты по облигациям	—	(6685)
Расходы по финансовой аренде	(1193)	(48)
Курсовые разницы	(5064)	8438
Финансовые расходы	(25 211)	(31 525)

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

	2005 г.	2004 г.
Налог на прибыль — текущий	(124 026)	(58 865)
Резерв по налогу на прибыль	—	(3336)
Отложенный налог на прибыль — возникновение и уменьшение временных разниц	19 764	13 394
Расходы по налогу на прибыль	(104 262)	(48 807)
Прибыль до налогообложения	434 463	330 880
Теоретически рассчитанная сумма налога по действующей ставке 24%	(104 271)	(79 411)
Налоговый эффект расходов, не уменьшающих налогооблагаемую базу, и доходов, не включаемых в налогооблагаемую базу:		
Доход, не включаемый в налогооблагаемую базу	8997	30 133
Прочие постоянные разницы	(14 254)	(490)
Изменение суммы не признанных в отчетности отложенных налоговых активов	5266	4297
Резерв по налогу на прибыль	—	(3 336)
Консолидированные расходы по налогу на прибыль	(104 262)	(48 807)

НАЛОГОВЫЕ ЭФФЕКТЫ ЗА 2005 г.

	31.12.04 г.	Возникновение и уменьшение разниц	Эффект пересчета валюты оценки в валюту представления отчетности	31.12.05 г.
Налоговый эффект вычитаемых временных разниц:				
Основные средства и нематериальные активы	(1823)	(652)	77	(2398)
Дебиторская задолженность	(9005)	8	323	(8674)
Кредиторская задолженность	(3238)	(2879)	166	(5951)
Запасы	(1428)	(2078)	86	(3420)
Прочее	—	(62)	1	(61)
Итого	(15 494)	(5663)	653	(20 504)
Налоговый эффект налогооблагаемых временных разниц:				
Основные средства и нематериальные активы	92 586	(14 444)	(1468)	76 674
Дебиторская задолженность	810	(706)	(18)	86
Итого	93 396	(15 150)	(1485)	76 760
Налоговые убытки, перенесенные на будущие периоды	(15 979)	(4217)	647	(19 549)

	31.12.04 г.	Возникновение и уменьшение разниц	Эффект пересчета валюты оценки в валюту пред- ставления отчетности	31.12.05 г.
Валовые отложенные налого- вые обязательства	61 923	(25 030)	(186)	36 707
Не признанные в отчетности отложенные налоговые активы	22 699	5266	(906)	27 059
Чистые отложенные налоговые обязательства	84 622	(19 764)	(1092)	63 766

НАЛОГОВЫЕ ЭФФЕКТЫ ЗА 2004 Г.

	31.12.03 г.	Возникно- вание и умень- шение временных разниц	Приобре- тение дочерней компании	Эффект пересчета валюты оценки в ва- лоту пред- ставления отчетности	31.12.04 г.
Налоговый эффект вычитае- мых временных разниц:					
Основные средства и немате- риальные активы	(1005)	(729)	—	(89)	(1823)
Дебиторская задолженность	(6892)	(1628)	—	(485)	(9005)
Кредиторская задолженность	(829)	(2271)	—	(138)	(3238)
Запасы	(2811)	1499	—	(116)	(1428)
Прочее	(628)	642	—	(14)	—
Итого	(12 165)	(2487)	—	(843)	(15 494)
Налоговый эффект налогооб- лагаемых временных разниц:					
Основные средства и немате- риальные активы	100 686	(18 604)	4229	5721	92 586
Дебиторская задолженность	1640	(896)	—	66	810
Запасы	3485	(3567)	—	82	—
Итого	105 811	(23 067)	4229	5869	93 396
Налоговые убытки, перене- сенные на будущие периоды	(22 744)	7 863	—	(1097)	(15 979)
Валовые отложенные налого- вые обязательства	70 902	(17 691)	4229	3929	61 923
Не признанные в отчетности отложенные налоговые активы	17 181	4297	—	1221	22 699
Чистые отложенные налого- вые обязательства	88 083	(13 394)	4229	5150	84 622

ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

	2005 г.	2004 г.
Прибыль до уплаты налога на прибыль	434 463	330 880
Поправки на:		
Износ и уменьшение стоимости основных средств	123 962	121 728
Амортизацию отрицательного гудвилла	—	(49 368)
Амортизацию и уменьшение стоимости прочих нематериальных активов	1296	321
Сторнирования уменьшения стоимости дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и прочих дебиторов	(4023)	(2042)
Превышение справедливой стоимости приобретенных чистых активов над стоимостью приобретения	(4216)	(5547)
Убыток от обесценения объектов незавершенного строительства	—	4682
Убытки за вычетом прибыли от выбытия основных средств	1955	3752
(Сторно резерва)/резерв на устаревание и порчу запасов	(9062)	3500
Прибыль от выбытия зависимых и дочерних компаний	—	(678)
Расходы на уплату процентов	18 684	33 230
Процентный доход	(1427)	—
Прочие финансовые расходы	1193	75
Резерв по налогам	235	4538
Доля в результатах зависимых компаний	—	(137)
Чистый эффект курсовых разниц по статьям, не относящимся к операционной деятельности	3860	4040
Денежные потоки в операционной деятельности до изменений оборотного капитала	566 920	448 974
(Увеличение)/уменьшение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и прочих дебиторов	(36 291)	37 357
(Увеличение)/уменьшение запасов	(18 486)	11 639
Уменьшение кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам и прочих кредиторов	(7511)	(61 472)
Денежные средства от основной деятельности	504 632	436 498
Налоги на прибыль уплаченные	(94 151)	(43 037)
Проценты полученные	1427	—
Проценты уплаченные	(18 144)	(33 191)
Чистые денежные средства от основной деятельности	393 764	360 270

ОТВЕТЫ НА ТЕСТЫ

Номер теста	Глава															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	а	в	в	б	в	а	б	в	а	в	б	в	а	б	а	б
2	б	б	а	а	б	в	а	а	а	в	б	а	в	в	б	в
3	в	б	б	а	а	в	в	а	в	б	в	в	б	а	а	в
4	б	б	б	а	в	б	б	в	в	в	а	а	б	в	в	а
5	а	а	в	б	б	а	в	б	б	а	а	в	б	в	г	а
6	в	в	а	а	а	б	б	а	а	а	б	б	а	в	а	в
7	а	а	а	а	б	а	в	б	в	а	б	а	а	б	д	а
8	а	в	б	а	б	б	а	б	в	в	в	в	б	а	в	а
9	в	в	а	в	а	в	а	а	а	в	в	а	б	а	в	в
10	б	б	б	в	в	б	в	а	б	а	в	б	а	в	б	а

Пласкова Наталия Степановна

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И ТЕКУЩИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Директор редакции *И. Федосова*
Ответственный редактор *В. Щербакова*
Редактор *Т. Леонова*
Художественный редактор *С. Лях*
Технический редактор *Л. Зотова*
Компьютерная верстка *Л. Федерякина*
Корректор *М. Колесникова*

ООО «Издательство «ЭКСМО»
127299, Москва, ул. Клары Цеткин, д. 18/5. Тел. 411-68-86, 956-39-21.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо». 142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное,
Белокаменное ш., д. 1, многоканальный тел. 411-50-74.
E-mail: reception@eksmo-sale.ru

**По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ООО «ТД «Эксмо»**
E-mail: foreignseller@eksmo-sale.ru

**International Sales: For Foreign wholesale orders, please contact International Sales Department at
foreignseller@eksmo-sale.ru**

**По вопросам заказа книг «Эксмо» в специальном оформлении
обращаться в отдел корпоративных продаж ООО «ТД «Эксмо»** E-mail: project@eksmo-sale.ru

**Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:**
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanс@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanс-eksmo.ru

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:
В Санкт-Петербурге: ООО СЗКО, пр-т Обуховской Обороны, д. 84Е. Тел. (812) 365-46-03/04.
В Нижнем Новгороде: ООО ТД «Эксмо НН», ул. Маршала Воронова, д. 3. Тел. (8312) 72-36-70.
В Казани: ООО «НКП Казань», ул. Фрезерная, д. 5. Тел. (843) 570-40-45/46.
В Ростове-на-Дону: ООО «РДЦ-Ростов», пр. Стачки, 243А. Тел. (863) 268-83-59/60.
В Самаре: ООО «РДЦ-Самара», пр-т Кирова, д. 75/1, литера «Е». Тел. (846) 269-66-70.
В Екатеринбурге: ООО «РДЦ-Екатеринбург», ул. Прибалтийская, д. 24а. Тел. (343) 378-49-45.
В Киеве: ООО ДЦ «Эксмо-Украина», ул. Луговая, д. 9. Тел./факс: (044) 537-35-52.
Во Львове: ТП ООО ДЦ «Эксмо-Украина», ул. Бузкова, д. 2. Тел./факс (032) 245-00-19.
В Симферополе: ООО «Эксмо-Крым» ул. Киевская, д. 153. Тел./факс (0652) 22-90-03, 54-32-99.

Мелкооптовая торговля книгами «Эксмо» и канцтоварами «Канц-Эксмо»:
117192, Москва, Мичуринский пр-т, д. 12/1. Тел./факс: (495) 411-50-76.
127254, Москва, ул. Добролюбова, д. 2. Тел.: (495) 780-58-34.

Полный ассортимент продукции издательства «Эксмо»:
В Москве в сети магазинов «Новый книжный»:
Центральный магазин — Москва, Сухаревская пл., 12. Тел. 937-85-81.
Волгоградский пр-т, д. 78, тел. 177-22-11; ул. Братиславская, д. 12, тел. 346-99-95.
Информация о магазинах «Новый книжный» по тел. 780-58-81.

В Санкт-Петербурге в сети магазинов «Буквоед»:
«Магазин на Невском», д. 13. Тел. (812) 310-22-44.

Подписано в печать 14.07.2007
Формат 70×100^{1/16}. Гарнитура «Таймс». Печать офсетная.
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 52,9.
Тираж 3100 экз. Заказ № 7857.